

ГODOVOЙ ОТЧЕТ ОАО «ПРОТЕК» ЗА 2012 ГОД



ПРОИЗВОДСТВО



ДИСТРИБУЦИЯ



РОЗНИЦА

МЫ ВНОСИМ ВКЛАД В ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ

Предварительно утвержден
Советом директоров ОАО «ПРОТЕК»
Протокол № 826 от 7 мая 2013 г.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО
ОБЩЕСТВА «ПРОТЕК»
ЗА 2012 ГОД



В. Г. Музязев
Президент ОАО «ПРОТЕК»

А. М. Кинаш
Главный бухгалтер ОАО «ПРОТЕК»

СОДЕРЖАНИЕ ГОДОВОГО ОТЧЕТА

ОАО «ПРОТЕК» ЗА 2012 ГОД

Обращение Председателя Совета директоров _____	4
Обращение Президента _____	5
Группа компаний «ПРОТЕК» 2012 _____	6
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ _____	7
Ключевые события 2012 г. и события после отчетной даты _____	12
ОБЗОР РЫНКА _____	17
О КОМПАНИИ _____	23
Сегмент «Дистрибуция» _____	23
Сегмент «Розница» _____	30
Сегмент «Производство» _____	36
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ _____	41
ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ _____	45
КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ _____	61
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ _____	63
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ _____	67
Социальная политика и благотворительность _____	67
Охрана труда, промышленная безопасность _____	67
Защита окружающей среды _____	69

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	71
Система корпоративного управления	71
Органы управления	71
Вознаграждение членов Совета директоров и Президента	80
Внутренний контроль, внешний аудит и ревизионная комиссия	80
Система управления рисками	81
АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	91
Уставный капитал	91
Информация для акционеров	91
Дивидендная политика	93
КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ЗА 2012 Г. ПО МСФО	95
ПРИЛОЖЕНИЯ	101
Приложение 1. Сведения о соблюдении Кодекса корпоративного поведения	101
Приложение 2. Перечень крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, совершенных компанией в 2012 г.	101
Словарь терминов и сокращений	102
ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	104
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	106

Обращение Председателя Совета директоров

Уважаемые акционеры и инвесторы, партнеры и коллеги!

Группа компаний «ПРОТЕК» закончила 2012 год с достойными результатами, реализовав стратегию развития и эффективно использовав те возможности, которые предоставил рынок.

В 2012 году фармрынок России продемонстрировал стабильное развитие, его динамика сопоставима с прошлым годом — плюс 12%. При этом отрасль продолжает работать в условиях постоянно совершенствующейся нормативной базы.

За минувший год Группа сумела применить эффективные операционные инструменты, которые позволили выручке расти быстрее рынка. Группа продолжила следовать стратегии, направленной на укрепление лидерских позиций в бизнес-сегментах, создание новых и развитие существующих компетенций. В дистрибьюторском бизнесе нам удалось укрепить позиции в коммерческом сегменте, повысить доходность работы с ассортиментом. Аптечная розница продемонстрировала активный органический рост, беспрецедентный за последние годы и направленный на завоевание лидерских позиций на рынке. Нельзя не отметить высокий рост доли собственных брендов в портфеле компании и в валовом доходе, достигнутый в производственном сегменте.

2012 год стал для отрасли еще одним шагом на пути к совершенствованию законодательной базы и развития новых стандартов. В течение периода были утверждены принципиально важные для всех участников отрасли документы: «Стратегия развития медицинской науки на период до 2015 года», программа «Развитие здравоохранения Российской Федерации до 2020 года», «Госпрограмма развития фармацевтики и медицинской промышленности», «Стратегия лекарственного обеспечения населения РФ до 2025 года». Все они подразумевают качественно новый уровень системы здравоохранения и производственные инновации на фармацевтическом рынке.

Мы уверены, что будущее заложит хороший фундамент для развития фармрынка. Продолжатся качественное изменение структуры потребления и переход на более эффективные препараты, ускорится рост населения и благосостояния людей, вырастут их возможности в потреблении качественных лекарственных средств.

Говоря о планах, я хотел бы отметить, что в течение будущих периодов мы намерены укрепить логистическое и информационно-технологическое, а следовательно, и сервисное превосходство компании на рынке, достигнуть лидирующего показателя количества аптек, а также продолжать расширение производственного портфеля собственных брендов. Все эти шаги должны стать хорошей базой для достижения эффективных результатов в будущем.

В заключение от имени Совета директоров хочу поблагодарить сотрудников Группы за достижение результатов 2012 года. Принимая во внимание операционную и финансовую устойчивость Группы, уверен, что и 2013 год будет для нас успешным. Мы намерены укреплять свое лидирующее положение в отрасли и выполнять нашу главную миссию — вносить вклад в здоровье нации.



Якунин Вадим Сергеевич,
Председатель
Совета директоров
ОАО «ПРОТЕК»



Музеев Вадим Геннадиевич,
Президент
ОАО «ПРОТЕК»

Обращение Президента

Уважаемые партнеры и коллеги!

Год от года Группа компаний «ПРОТЕК» подтверждает свой статус флагмана российской фармацевтической отрасли. 2012 год не стал исключением — мы утвердились на лидерских позициях в сегментах бизнеса и показали уверенный рост финансовых результатов.

В 2012 году выручка Группы достигла 125,502 млрд рублей, что на 17,2% выше показателя прошлого года, EBITDA увеличилась на 37,1%. В основу полученных результатов легла эффективно реализованная корпоративная стратегия бизнес-сегментов.

Фармацевтическому дистрибьютору ЦВ «ПРОТЕК» за прошедший год удалось многое сделать для улучшения клиентского сервиса. Были усовершенствованы программные продукты, в частности, обновлена программа для заказа лекарств аптеками. Выросла производительность складских операций. Улучшение сервиса, просчитанная ассортиментно-ценовая политика компании позволили ей еще более утвердиться на коммерческом рынке, который остается главным для дистрибьютора. Наряду с этим компания продолжила работы над эффективностью ассортимента, а также снижением операционных расходов. По результатам года дистрибьютор уверенно занял первое место в рейтинге отечественных фармацевтических дистрибьюторов.

Аптечная сеть «Ригла» в 2012 году продолжила свое развитие как лидер рынка фармацевтической розницы. В течение прошлого года значительно увеличилось количество аптек — за год сеть приросла на 110 новых точек. На данный момент на рынке фармацевтической розницы нет очевидных возможностей для слияния и поглощения, поэтому мы продолжаем развиваться за счет органического роста. Важно отметить, что розничный бизнес Группы развивается на собственные средства, при этом демонстрируя рост показателя EBITDA за год. Второй год подряд аптечная сеть «Ригла» удерживает первое место в рейтинге крупнейших аптечных сетей.

В производственном сегменте мы имеем сбалансированный портфель из 112 препаратов, из которых 58 — собственные высокомаржинальные бренды. В результате реализации стратегии постепенной концентрации на выпуске собственных брендов их доля достигла в выручке компании «Сотекс» 44%, а в валовой прибыли — 67%, что значительно превосходит показатели прошлого года.

Не менее важен и тот факт, что мы по-прежнему применяем взвешенный подход к управлению операционными затратами. В результате показатель EBITDA Группы увеличился в 2012 году на 37% и составил 4,343 млрд рублей. Значимый показатель — отрицательный чистый долг, составивший по результатам года 5,706 млрд руб.

Мы продолжаем двигаться вперед, расширяя горизонты бизнес-сегментов. Нашей основной целью остается непрерывный рост компаний в сегментах и достижение наилучших показателей в отрасли посредством осуществления строгого контроля за расходами, разумного инвестирования средств и развития новых проектов в каждом из бизнес-сегментов.

В 2012 году мы утвердили стратегию развития Группы и отдельных бизнес-сегментов на 5-летний период. В качестве ключевых шагов поступательного развития мы видим наращивание логистических мощностей дистрибьютора ЦВ «ПРОТЕК» в регионах, дальнейшее активное органическое расширение аптечной сети «Ригла» и укрепление портфеля собственных брендов в производственном сегменте. Мы наметили высокие, но при этом достижимые цели, и будем планомерно, с марафонской выносливостью и выдержкой реализовывать их для выполнения обязательств перед акционерами, партнерами и клиентами.

Группа компаний «ПРОТЕК» 2012

ГРУППА



125 502 МЛН РУБЛЕЙ
ВЫРУЧКА

Группы по итогам 2012 г.



37,1%
ДИНАМИКА ЕБИТДА

Группы, 2012 г./2011 г.



49,4%
ДИНАМИКА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

Группы, 2012 г./2011 г.

РОЗНИЦА



552 ТОВАРА
ПОД 17 БРЕНДАМИ СТМ

выведено аптечной сетью «РИГЛА»
в 2012 г.



110 АПТЕК

увеличилась аптечная сеть
«РИГЛА» в 2012 г.



14,9% РОСТ ВЫРУЧКИ

на кв. м торговых площадей
в сегменте «РОЗНИЦА», 2012 г./2011 г.

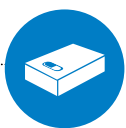
ДИСТРИБУЦИЯ



1-е МЕСТО
в рейтинге фармацевтических
дистрибьюторов*



16,3% РОСТ ВЫРУЧКИ
в сегменте «ДИСТРИБУЦИЯ»,
2012 г./2011 г.



49,8% ДИНАМИКА ЕБИТДА
сегмента «ДИСТРИБУЦИЯ»,
2012 г./2011 г.

ПРОИЗВОДСТВО



12 ПРЕПАРАТОВ
ПОД СОБСТВЕННЫМИ БРЕНДАМИ
запустила компания
«ФАРМФИРМА «СОТЕКС»
в 2012 г.



55% ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ
собственных брендов в сегменте
«ПРОИЗВОДСТВО», 2012 г./2011 г.



67%
ДОЛЯ СОБСТВЕННЫХ БРЕНДОВ
в валовой прибыли сегмента
«ПРОИЗВОДСТВО»

* Источник: DSM Group. Годовой отчет «Фармацевтический рынок 2012».

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

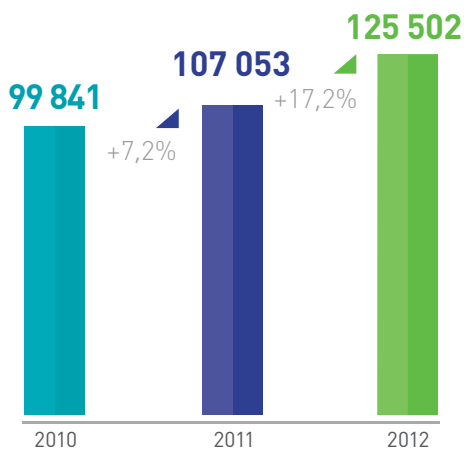
лекарственных средств, дистрибуции фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья, а также розничных продажах. Общее число сотрудников Группы составляет более 12 тысяч человек.

МИССИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»:

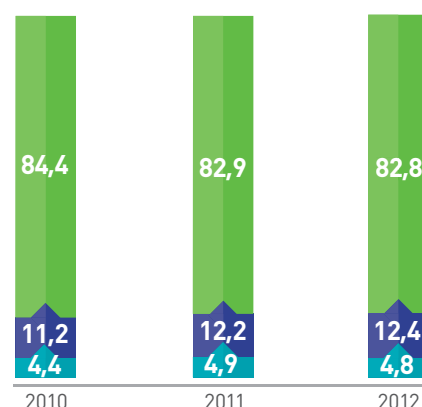
«НАША ЦЕЛЬ — ЗАБОТА О КРАСОТЕ И ЗДОРОВЬЕ ЛЮДЕЙ. МЫ ДОРОЖИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ, СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭТИЧЕСКИМИ ЦЕННОСТЯМИ ОБЩЕСТВА, ЧЕСТНО ВЫПОЛНЯЕМ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПЕРЕД ЛЮДЬМИ, ПАРТНЕРАМИ И ГОСУДАРСТВОМ, ТЕМ САМЫМ ЗАДАВАЯ СТАНДАРТЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА».

Финансовые показатели Группы компаний

Выручка Группы компаний «ПРОТЕК», млн руб.

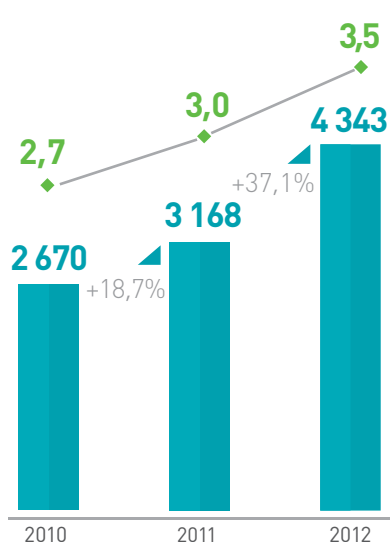


Структура выручки по сегментам, %



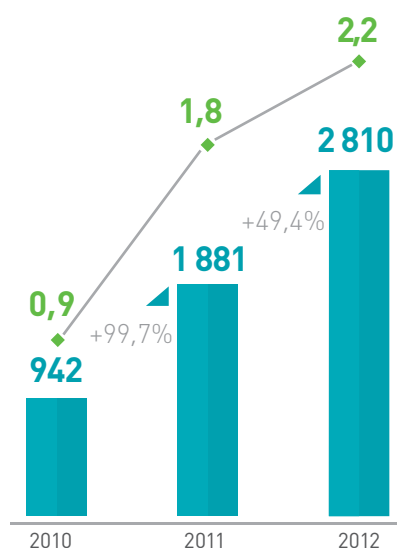
- Производство
- Розница
- Дистрибуция

ЕБИТДА Группы компаний «ПРОТЕК», млн руб.



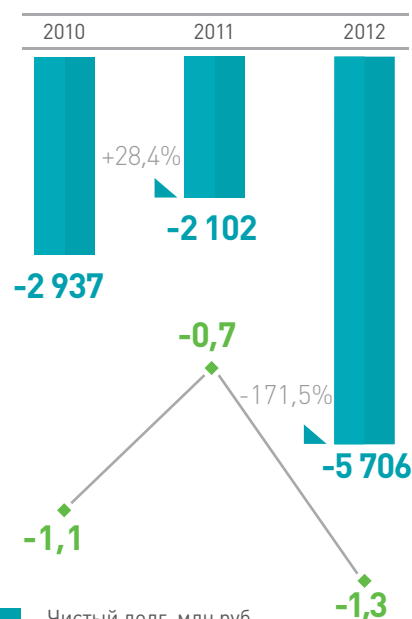
- ЕБИТДА, млн руб.
- ◆ Рентабельность по ЕБИТДА, %

Чистая прибыль, млн руб.



- Чистая прибыль, млн руб.
- ◆ Чистая рентабельность, %

Чистый долг, млн руб.



- Чистый долг, млн руб.
- ◆ Чистый долг/ЕБИТДА

Операционные показатели Группы

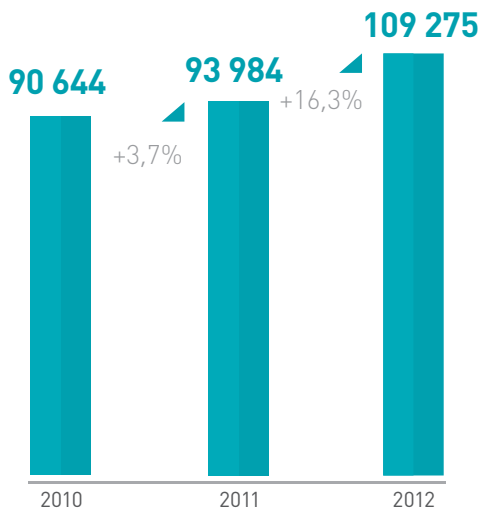


Сегмент «Дистрибуция»

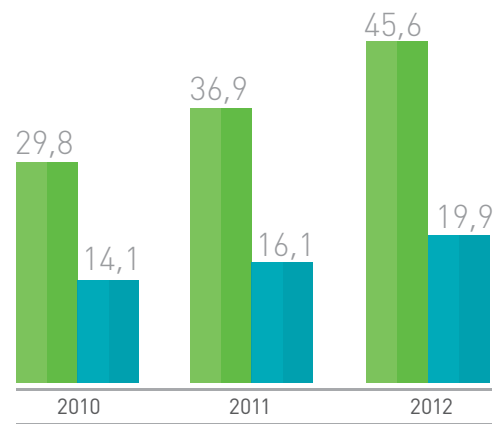
Центр внедрения «ПРОТЕК» — один из крупнейших российских национальных дистрибьюторов фармпрепаратов и товаров для красоты и здоровья. Работает на фармацевтическом

рынке России с 1990 г. Компания поставляет товары во все 83 региона РФ, общая площадь складов, по данным 2012 г., составляет более 158,4 тыс. кв. м.

Выручка сегмента «Дистрибуция», млн руб.



Динамика производительности труда, млн руб.



- Выручка на одного человека рабочего персонала, млн руб.
- Выручка на одного сотрудника компании (общая численность), млн руб.

Структура выручки ЦВ «ПРОТЕК» по ключевым группам клиентов, 2012 г., %



Источник: данные компании.

Источник: данные компании..

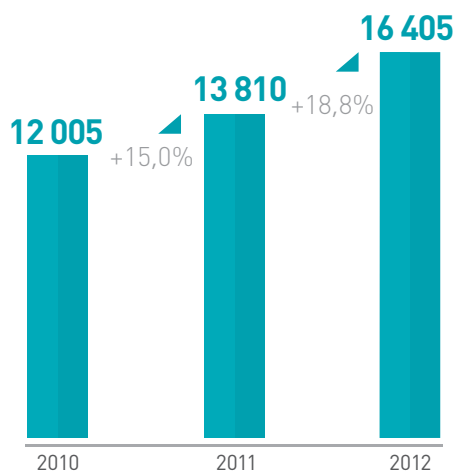


Сегмент «Розница»

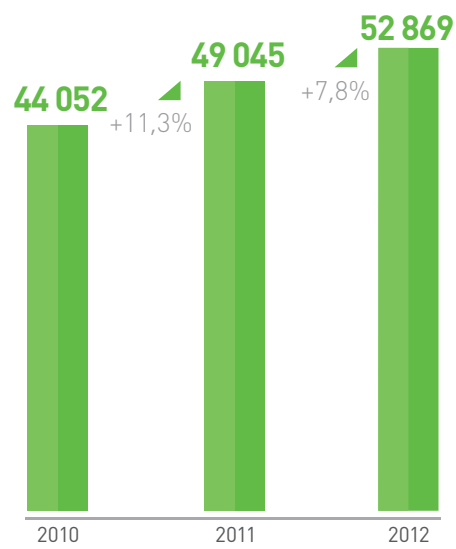
Аптечная сеть «Ригла» по итогам 2012 г. насчитывает 805 аптек в 27 регионах. Развивает два основных формата: фарммаркеты «Ригла»

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

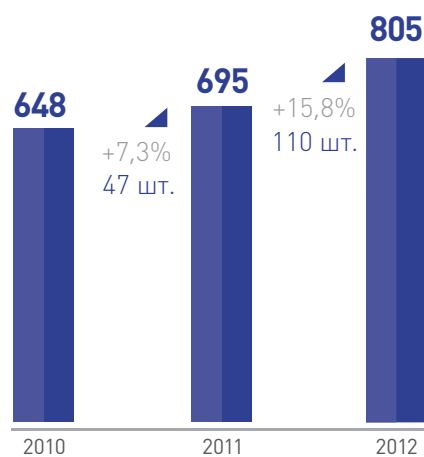
Выручка сегмента «Розница», млн руб.



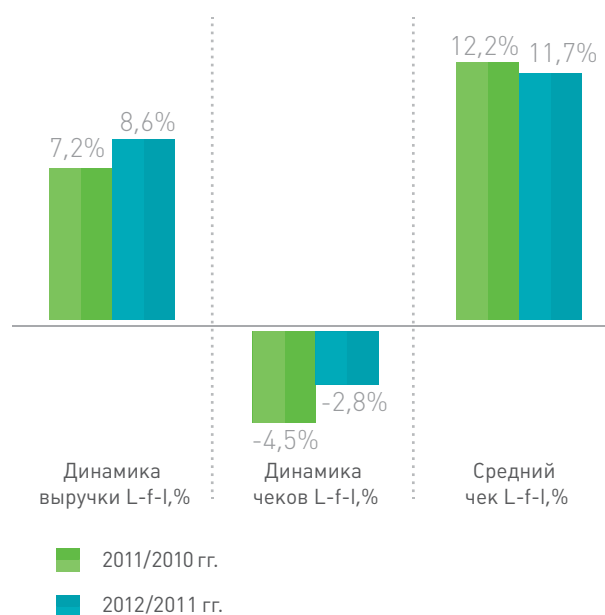
Количество чеков, млн шт.



Количество аптек



LFL Продажи



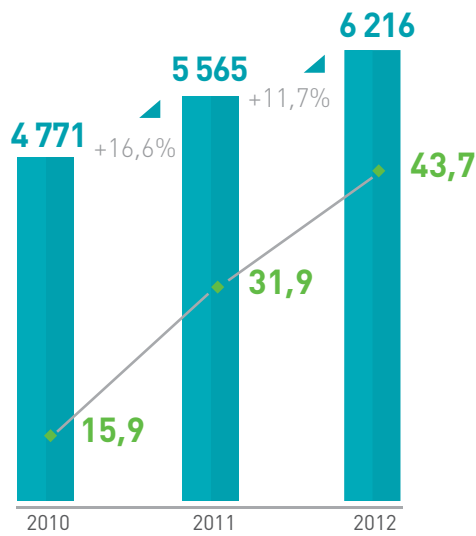


Сегмент «Производство»

Основа сегмента «Производство» — «ФармФирма «Сотекс». Высокотехнологичный завод компании, расположенный в Московской области, производит ампульные инъекционные растворы

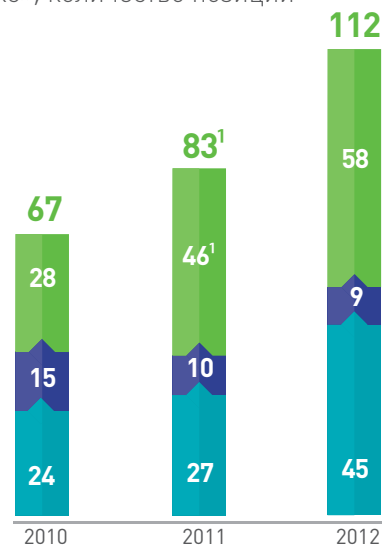
собственных препаратов, ликвидных МНН-дженериков и препаратов на лицензионной основе.

Выручка сегмента «Производство», млн руб.



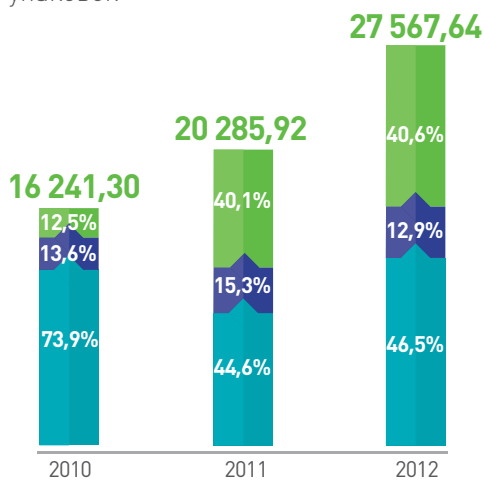
- Выручка сегмента «Производство», млн руб.
- ◆ Доля собственных брендов в рублевой выручке сегмента «Производство», %

Структура ассортимента компании «ФармФирма «Сотекс», количество позиций



- Лицензионное производство
- МНН-дженерики
- Собственные продукты

Структура выручки компании «ФармФирма «Сотекс» и «АнвиЛаб» в натуральном выражении, тыс. упаковок



- Лицензионное производство
- МНН-дженерики
- Собственные продукты

Источник: данные компании.

¹ Данные сегмента были скорректированы ввиду интеграции данных ООО «АнвиЛаб».

Январь 2012



«Ригла» автоматизировала систему обработки ассортиментных заявок от аптек

Система позволяет оперативно вводить в прайс-лист новые ассортиментные позиции и сокращать сроки поставки товаров в аптеки.

Февраль 2012



Компания «Сотекс» выпустила еще один собственный бренд — препарат «Хондрогард»

Инъекционный препарат применяется для нормального функционирования гиалинового хряща



«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%.



«Ригла» открыла 700-ю аптеку

Аптечная сеть «Ригла» открыла 700-ю аптеку в г. Чебоксары. Аптека открылась в рамках стратегии активного органического развития сети.

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» запустила интернет-аптеку

Сервис по заказу аптечных товаров разработан на базе сайта www.rigla.ru. Ассортимент интернет-аптеки включает наиболее востребованные покупателем позиции.



«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 уния».



«ФармФирма «Сотекс» начала экспорт лекарственных средств в Армению

Среди первых поставляемых компанией препаратов ключевое место заняли собственные бренды: «Церетон» и «Нейрокс».

Июнь 2012



«АльфаСтрахование» — партнер «Риглы» в области лекарственно-го страхования

Партнером компании в области лекарственно-го страхования стал один из крупнейших федеральных страховщиков России — «АльфаСтрахование». В аптеках «Ригла» началось обслуживание корпоративных клиентов в рамках договора.



ЦВ «ПРОТЕК» ввел электронный документооборот с поставщиками фармацевтической продукции

Благодаря электронному обмену документацией увеличилась скорость приема товара на склад дистрибьютора и его выпуск в розничную и оптовую сеть.



ЦВ «ПРОТЕК» возглавил рейтинг логистических операторов России

Компания заняла 1-е место в рейтинге «TOP-20 лидеров рынка логистических услуг России» по результатам 2011 г. При составлении рейтинга рассматривались крупнейшие логистические операторы, работающие на территории России, чей годовой оборот превышает 500 млн рублей.

Июль 2012



Компания «Сотекс» начала продвижение препарата «Экспортал»

Начало продвижения препарата «Экспортал» в рамках договора с разработчиком и производителем лекарственного средства — отечественной компанией «ФПК ФармВИЛАР».

Август 2012



Началось продвижение препарата «АнвиМакс»

Производственный сегмент **Группы компаний «ПРОТЕК»** начал продвижение на рынок комплексного комбинированного препарата против простуды и гриппа «АнвиМакс».



«Ригла» запустила портал поставщика

Портал поставщика предоставляет поставщикам детализированную информацию о продажах их товаров как в целом по сети, так и детализированно по каждой аптеке. Портал позволяет поставщикам более четко планировать товарные запасы, объемы продаж и маркетинговую активность.

Сентябрь 2012



Препарат «Инстенон» пополнил портфель производственного сегмента

«ФармФирма «Сотекс» включила в ассортиментный портфель препарат «Инстенон», производимый по лицензии компании «Никомед». «Инстенон» — препарат комплексного воздействия, нормализующий мозговое кровообращение и обмен веществ.



ЦВ «ПРОТЕК» внедрил новую IT-программу для аптек

Компания начала процесс замены системы электронного заказа товара на новый программный комплекс «Эприка». Новая более совершенная система предоставляет расширенное описание продукции, данные о забракованных препаратах, отчеты о закупках и многое другое, что позволяет аптекам более эффективно вести бизнес.

Октябрь 2012



Препарат «Хондрогард» — наиболее успешный лонч в группе

Собственный брендированный препарат «Хондрогард» компании **«ФармФирма «Сотекс»** был признан наиболее успешным лончем в соответствующей группе «Костно-мышечная система» по результатам аудита розничных продаж в РФ, проведенного ЦМИ «Фармэксперт».

Ноябрь 2012



«Ригла» открыла уникальную роботизированную аптеку

Первая в своем роде и уникальная для России роботизированная аптека открыта в г. Екатеринбурге. Робот-манипулятор, работающий с аптечным товаром, позволил существенно повысить скорость обслуживания покупателей, уменьшить количество сотрудников аптеки в 2 раза и исключить ошибки при приемке и сборке товара.



«ФармФирма «Сотекс» вышла на новый зарубежный рынок

Компания начала поставки продукции в Республику Таджикистан. Первая отгрузка лекарственных средств включила в себя препараты неврологической линейки компании. Рынок Таджикистана стал восьмым по счету зарубежным рынком, на который компания осуществляет поставки собственных лекарственных препаратов.



Роспатент удовлетворил возражение ООО «АнвиЛаб»

Роспатент принял решение признать недействительным предоставление ЗАО «Натур Продукт Интернэшнл» правовой охраны товарного знака «АнтиГриппин», тем самым удовлетворив возражение ООО «АнвиЛаб» (компания Группы «ПРОТЕК»).

Декабрь 2012



«Ригла» открыла 800-ю аптеку

Аптечная сеть «Ригла» открыла 800-ю аптеку в г. Губкинский в Ямало-Ненецком автономном округе в рамках стратегии активного органического развития.



ЦВ «ПРОТЕК» начинает использование возвратной тары

Дистрибьютор запустил проект по внедрению возвратной тары в системе логистики компании. В рамках проекта одноразовая картонная тара для доставки продукции клиенту заменяется специализированной пластиковой тарой — более прочной и долговечной.

2013 ГОД

Март 2013



«Ригла» второй год подряд сохраняет лидерство в рейтинге по доле рынка

По результатам 2012 г. аптечная сеть «Ригла» заняла первое место в рейтинге аптечных сетей IMS Health по доле на розничном коммерческом рынке лекарственных средств. Доля рынка сети составила 2,47%.

ЦВ «ПРОТЕК» признан самым влиятельным фармацевтическим дистрибьютором


ЦВ «ПРОТЕК» был признан «Наиболее влиятельным фармацевтическим дистрибьютором 2012 года» в отраслевом рейтинге влияния отдельных субъектов на фармацевтический рынок России в 2012 г. В номинации «Наиболее влиятельные предприниматели, руководители коммерческих структур» первое место было присуждено Председателю Совета директоров ОАО «ПРОТЕК» В.С. Якунину.

Апрель 2013



Компания «ФармФирма «Сотекс» и Институт стволовых клеток человека подписали договор поставки нового препарата «Неоваскулген»

Препарат, разработанный ОАО «ИСКЧ», является инновационным и предназначен для лечения ишемии нижних конечностей. Согласно контракту «Сотекс» обеспечивает полный комплекс мероприятий по маркетинговому сопровождению препарата на фармацевтическом рынке России.



Хомюк О.С.,
управляющий директор аптек 69 и 1001 аптечной сети
«Ригла»:

Наши аптеки работают под двумя основными брендами: «Ригла» и «Будь здоров!». В фармамаркетах «Ригла» широкий ассортимент не только лекарств, но и парафармацевтики, а в дискаунтерах «Будь здоров!» покупатели могут найти в том числе редкие и дорогостоящие рецептурные препараты. Таким образом, мы удовлетворяем потребности разных групп клиентов.

ОБЗОР РЫНКА

Объем фармацевтического рынка России

ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ЕМКОСТЬ РЫНКА СОСТАВИЛА 921 МЛРД РУБ. (ИЛИ 29,7 МЛРД ДОЛ.), ЧТО НА 12% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2011 ГОДУ.

Темпы роста рынка остаются стабильными, но не вернулись на докризисные 20–25%.

Рост рынка в упаковках по сравнению с рублевым выглядит очень скромно, демонстрируя лишь 1,3% прироста. Если рассматривать рынок в разрезе сегментов, то наибольший прирост показали продажи лекарственных препаратов в аптеках (+15%, или 537 млрд руб.), на 14% увеличились продажи в аптеках парафармацевтических товаров (149 млрд руб.), наименьший прирост показал рынок государственных закупок, составив +4% (236 млрд руб.).

Главным драйвером роста рынка является рост индекса цен на лекарственные препараты. Он сопоставим с индексом потребительских цен Росстата и составляет 6,0%. Свою лепту в рост индекса внесло падение рентабельности по всей товаропроводящей цепочке в связи с изменением налогообложения и регулированием цен на лекарства из списка ЖНВЛП. Если на ЖНВЛП индекс цен составил всего 1,5%, и это было связано с особенностью регистрации импортных препаратов и ростом стоимости валюты, то индекс на лекарственные препараты, не входящие в список ЖНВЛП, составил 7,8% за 2012 год. Только таким образом рынок смог хоть как-то компенсировать выпадающие доходы по регулируемым препаратам.

Объем фармрынка России в сравнении с другими странами мира

По данным IMS HEALTH, общий объем продаж лекарственных средств на 14 основных фармацевтических рынках в мире

Емкость фармацевтического рынка России, млрд руб.

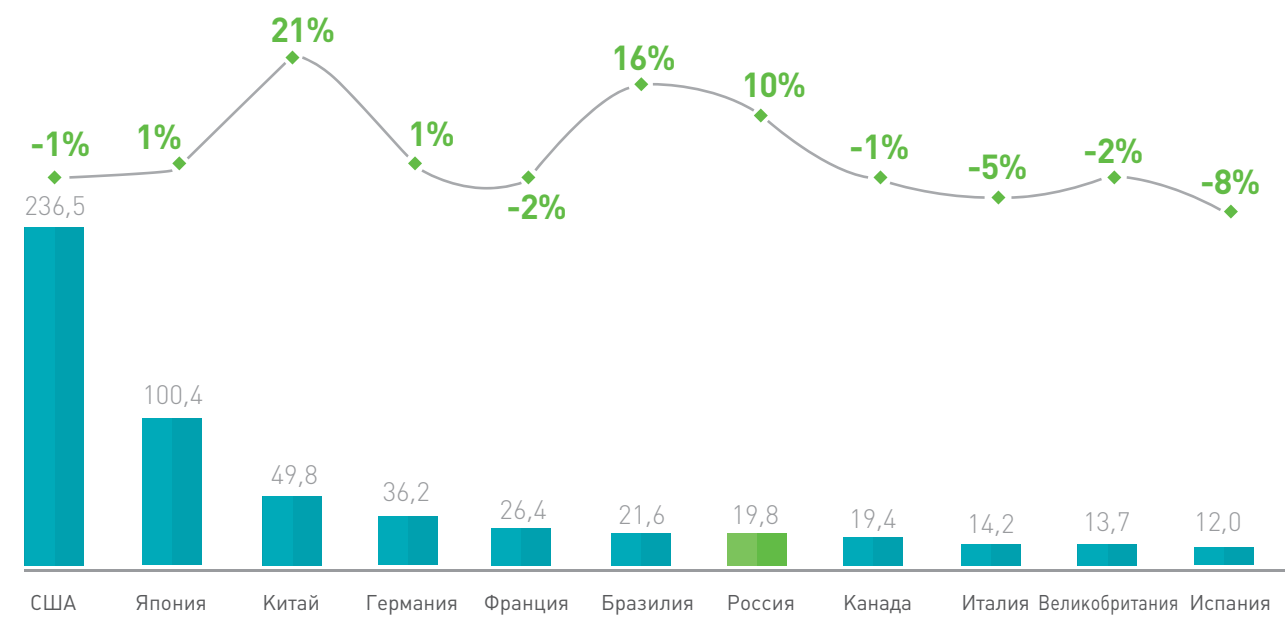


Емкость фармацевтического рынка России, млн долл.



Источник: DSM Group. ISO 9001:2008.

Объем розничного рынка ГЛС России и других стран мира в 2012 г.



■ Объем рынка, млрд долл.

◆ Темпы роста, %

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

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

за 12 месяцев — с января по декабрь 2012 г. составил 573,4 млрд дол. США (прирост менее 1%). Традиционно наиболее быстрорастущими рынками являются страны Латинской Америки и Китай.

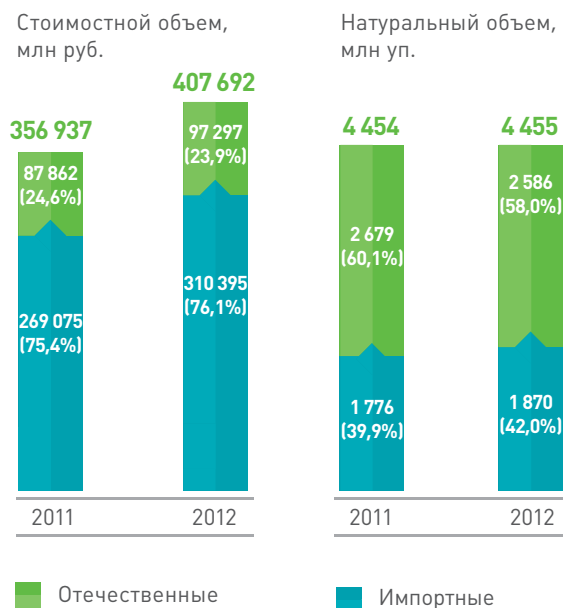
По итогам 2012 года Россия находится на 7-м месте среди ведущих мировых фармацевтических рынков и 3-м по темпам прироста в процентах.

Самый большой рынок в США, только розничные продажи лекарственных препаратов составляют 236,5 млрд долл., хотя в 2012 году объем продаж лекарств на рынке США упал. Также сократились продажи почти во всех европейских странах. В целом фармацевтические рынки ТОП-5 европейских стран упали на 2%.

Коммерческий сегмент лекарственных средств

Емкость коммерческого рынка ГЛС в 2012 году составила 537 млрд руб. в ценах конечного потребления или 408 млрд руб. в ценах закупки аптек, что на 14% больше, чем в 2011 году. При этом было реализовано 4,5 млрд упаковок, что практически совпадает с показателем 2011 года.

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.

ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА РОССИЯ НАХОДИТСЯ НА 7-м МЕСТЕ СРЕДИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РЫНКОВ И 3-м ПО ТЕМПАМ ПРИРОСТА В ПРОЦЕНТАХ.

В стоимостном выражении доля отечественных лекарственных средств традиционно составляет около одной четвертой части Российского коммерческого рынка ГЛС. В 2012 г. доля отечественных лекарств составила 24%. В то же время отечественные препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении — 58%. Заметим, что в 2012 году доля в упаковках отечественных лекарств снизилась на 2,3%.

Перечень ЖНВЛП

В настоящее время в перечень ЖНВЛП входит порядка 500 МНН. Это препараты первой необходимости, применение которых способствует снижению показателей смертности и заболеваемости среди населения. Количество препаратов в списке жизненно важных и необходимых (ЖНВЛП) за три года выросло в 2 раза: примерно с 5000 наименований в 2009 г. до 10 000 в 2012 г. В 2011 г. перечень таких лекарств был расширен на 37 международных непатентованных наименований, в 2012 г. — на 29.

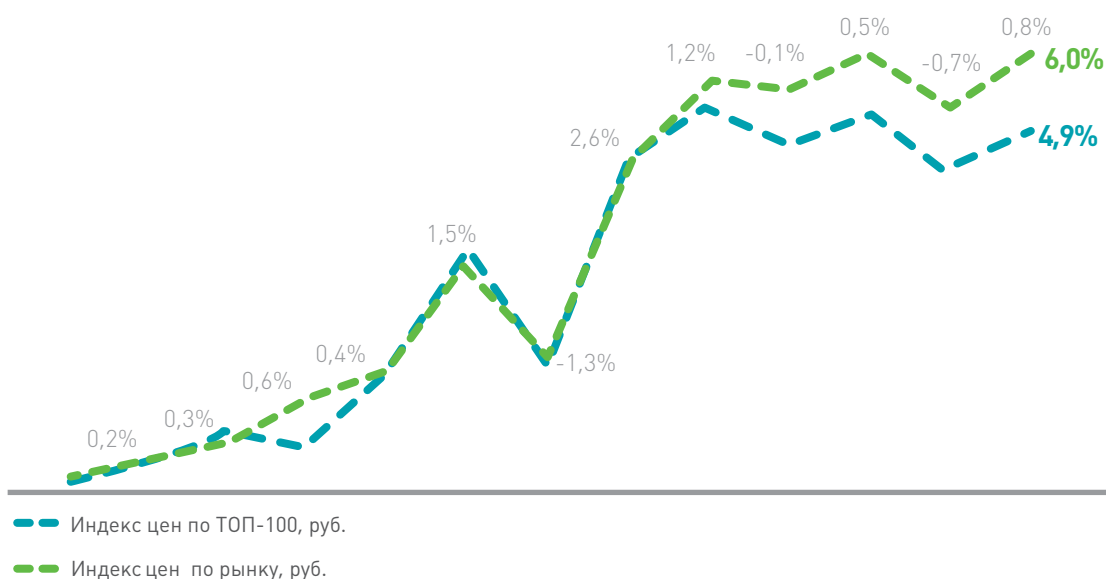
Производители ГЛС розничного коммерческого рынка

В 2012 году на российском фармацевтическом рынке присутствовало около 1000 игроков (550 отечественных и 501 иностранная фирма-производитель).

Суммарно на ТОП-20 фирм-производителей приходится 54,8% стоимостного объема продаж ГЛС. По сравнению с 2011 г. общая доля двадцатки практически не изменилась.

**СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ
УПАКОВКИ ГЛС
НА КОММЕРЧЕСКОМ РЫНКЕ
В 2012 ГОДУ ВЫРОСЛА НА 14,2%
И СОСТАВИЛА 91,5 РУБ.**

Изменение цен на ГЛС на коммерческом рынке России в 2012 г.



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

Ценовая сегментация препаратов розничного коммерческого рынка

Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке в 2012 году выросла на 14,2% и составила 91,5 руб.

Доля препаратов стоимостью ниже 50 рублей за последний год упала на 1,6%, падение доли этих препаратов в списке ЖНВЛП составило 1,1%. 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 потребительских цен в России (декабрь 2012 г. к декабрю 2011 г.)

Индекс потребительских цен



Продукты питания



Услуги



Непродовольственные товары



Бензин



Лекарства



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

Индекс цен препаратов розничного коммерческого рынка

Главным драйвером роста рынка, как и в предыдущие годы, стал рост индекса цен на лекарственные препараты. В 2012 году инфляция на лекарства (6,0%) была ниже, чем в целом индекс потребительских цен Росстата (6,6%). Уровень цен на лекарственные препараты повышался неравномерно, основной рост пришелся на второе полугодие. Свою лепту в рост индекса внесло падение рентабельности по всей товаропроводящей цепочке в связи с изменением налогообложения и регулированием цен на ЖНВЛП.

По итогам года средняя стоимость препаратов составила 163,2 рубля, что на 10,3% больше, чем в 2011 году.

Дополнительное лекарственное обеспечение

По итогам 2012 года на закупку лекарств для льготных категорий граждан было потрачено 78,4 млрд руб. Динамика по отношению к 2011 году составила -7,4%. В натуральном выражении по данной программе было реализовано порядка 83,9 млн упаковок лекарств. Это на 13,6% ниже, чем в 2011 году.

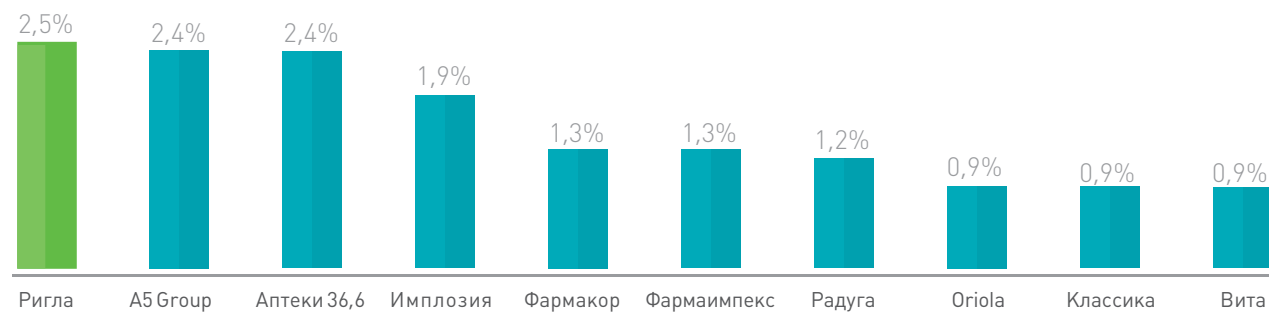
Объемы продаж сегмента ЛПУ

По итогам 2012 г. емкость сегмента госпитальных закупок составила 157 млрд руб., что на 11,7% выше, чем показатель 2011 г.

В натуральном выражении объем закупленных лекарств составил в 2012 г. около 1,1 млрд упаковок, что также выше на 8,3%, чем в прошлом году.



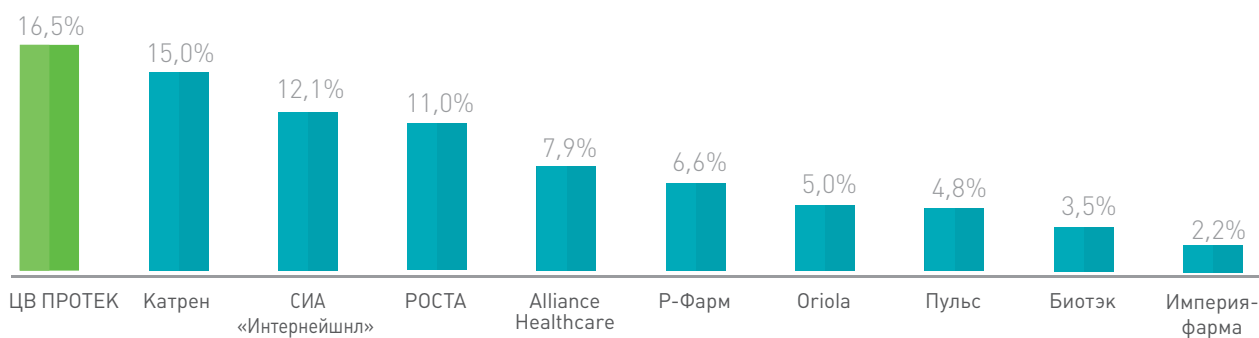
ТОП-10 аптечных сетей по обороту в 2012 г. на аптечном коммерческом рынке, доля рынка



Источник: данные DSM Group. Годовой отчет «Фармацевтический рынок 2012».



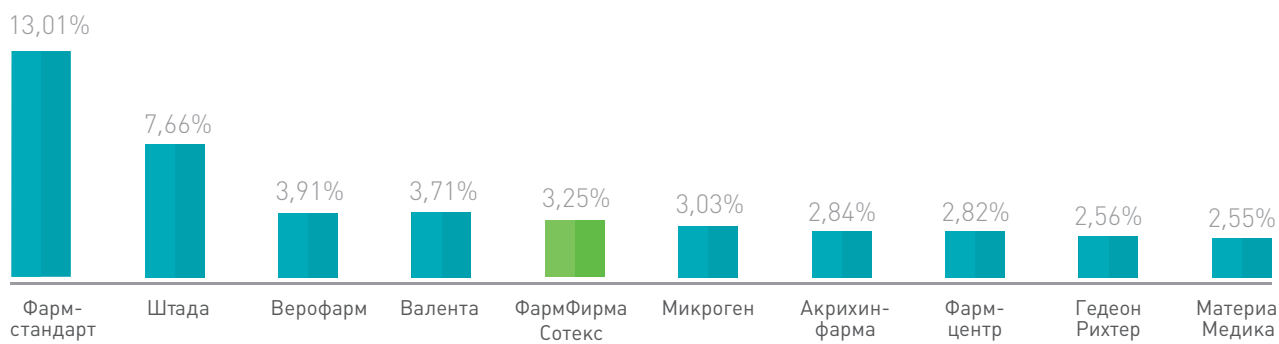
ТОП-10 дистрибьюторов на фармацевтическом рынке ГЛС, доля рынка



Источник: данные DSM Group. Годовой отчет «Фармацевтический рынок 2012».



ТОП-10 отечественных фармацевтических производителей по объемам продаж по итогам 2012 г.



Источник: IMS Health.

Корнилов Д.Д.,
начальник отдела обеспечения качества
ЗАО «ФармФирма «Сотекс»:

На заводе «ФармФирма «Сотекс» создана и действует эффективная система обеспечения качества в соответствии с законодательством и международными правилами GMP. Постоянный мониторинг системы обеспечения качества, анализ рекламаций, изучение причин брака, аудит поставщиков позволяют компании «Сотекс» выпускать максимально безопасные и эффективные лекарственные препараты.



О КОМПАНИИ

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



Позиции Группы компаний «ПРОТЕК» в сегменте «Дистрибуция»



Центр Внедрения

ПРОТЕК

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.

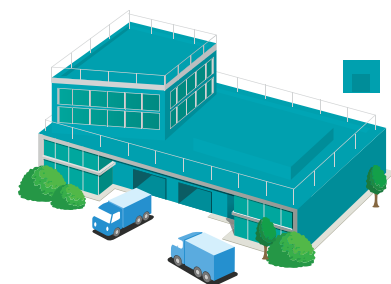
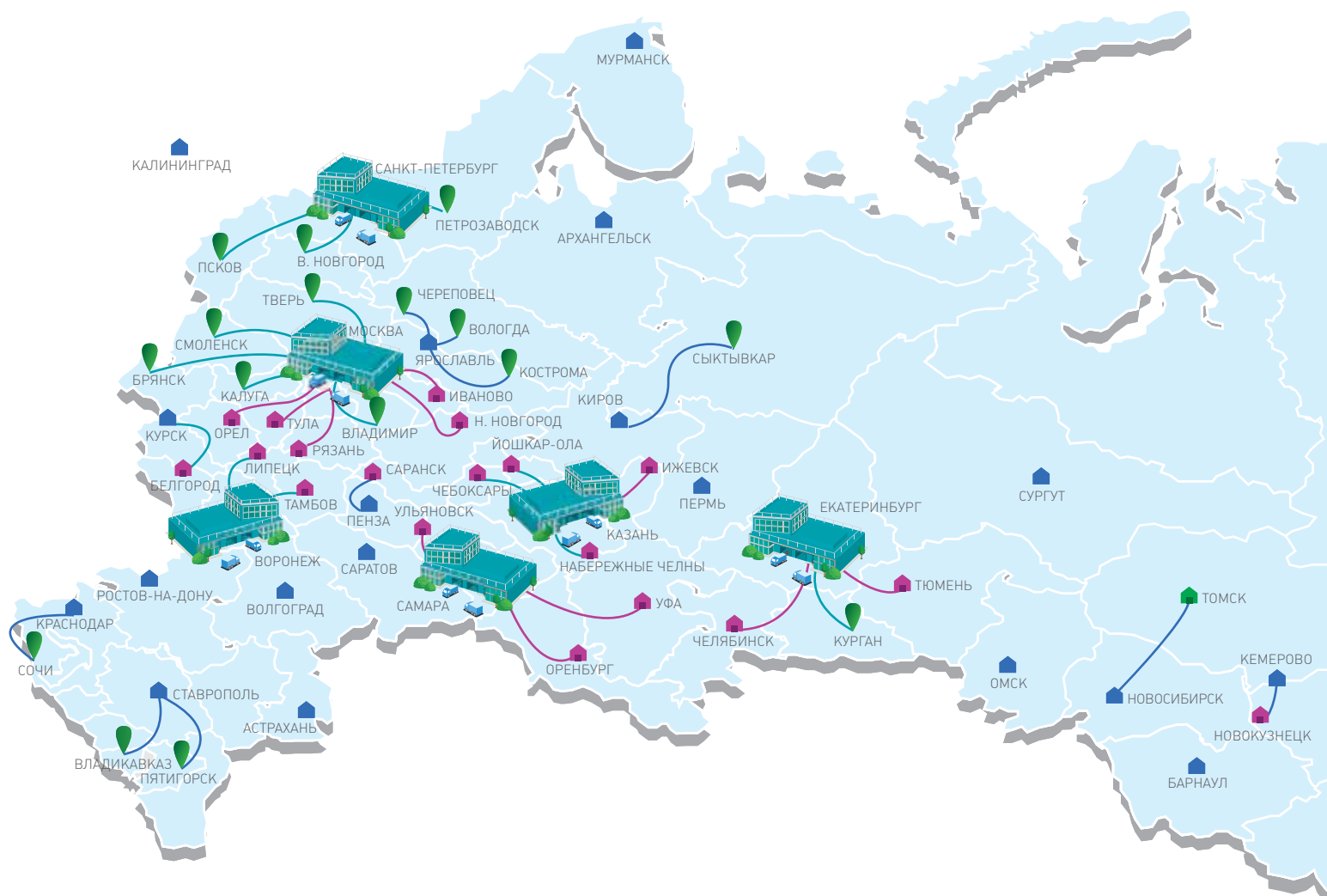
ЦВ «ПРОТЕК» — дистрибьютор национального уровня. Компания осуществляет свою деятельность во всех 83 субъектах РФ. Региональная сеть насчитывает 41 филиал и 29 региональных торговых представительств. Количество точек доставки по России по итогам 2012 г. составило около 47 000 (количество клиентов-грузополучателей).

ТОП-10 дистрибьюторов на фармацевтическом рынке ГЛС

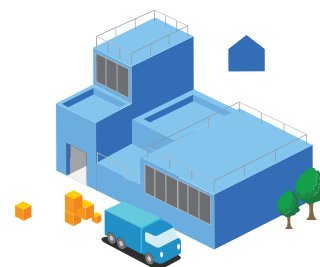
Рейтинг по итогам 2012 г.	Наименование дистрибьютора	Доля
1	ЦВ ПРОТЕК	16,5%
2	Катрен	15,0%
3	СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ ЛТД	12,1%
4	РОСТА	11,0%
5	Alliance Healthcare	7,9%
6	Р-Фарм	6,6%
7	Oriola	5,0%
8	Пульс	4,8%
9	Биотэк	3,5%
10	Империя-фарма	2,2%

Источник: данные DSM Group. Годовой отчет «Фармацевтический рынок 2012».

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»



6 МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ,
В ТОМ ЧИСЛЕ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
ТАМОЖЕННО-СКЛАДСКОЙ
ТЕРМИНАЛ «ТРАНССЕРВИС»



28 ФИЛИАЛОВ С ПОЛНО-
ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ
СКЛАДАМИ

КОЛИЧЕСТВО РЕГИОНОВ, ОБСЛУЖИВАЕМЫХ ИЗ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

МОСКВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЕКАТЕРИНБУРГ КАЗАНЬ ВОРОНЕЖ САМАРА

11

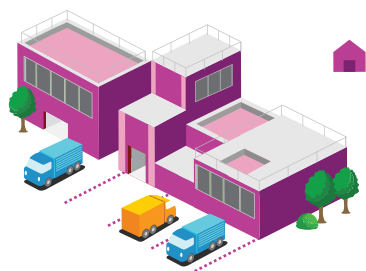
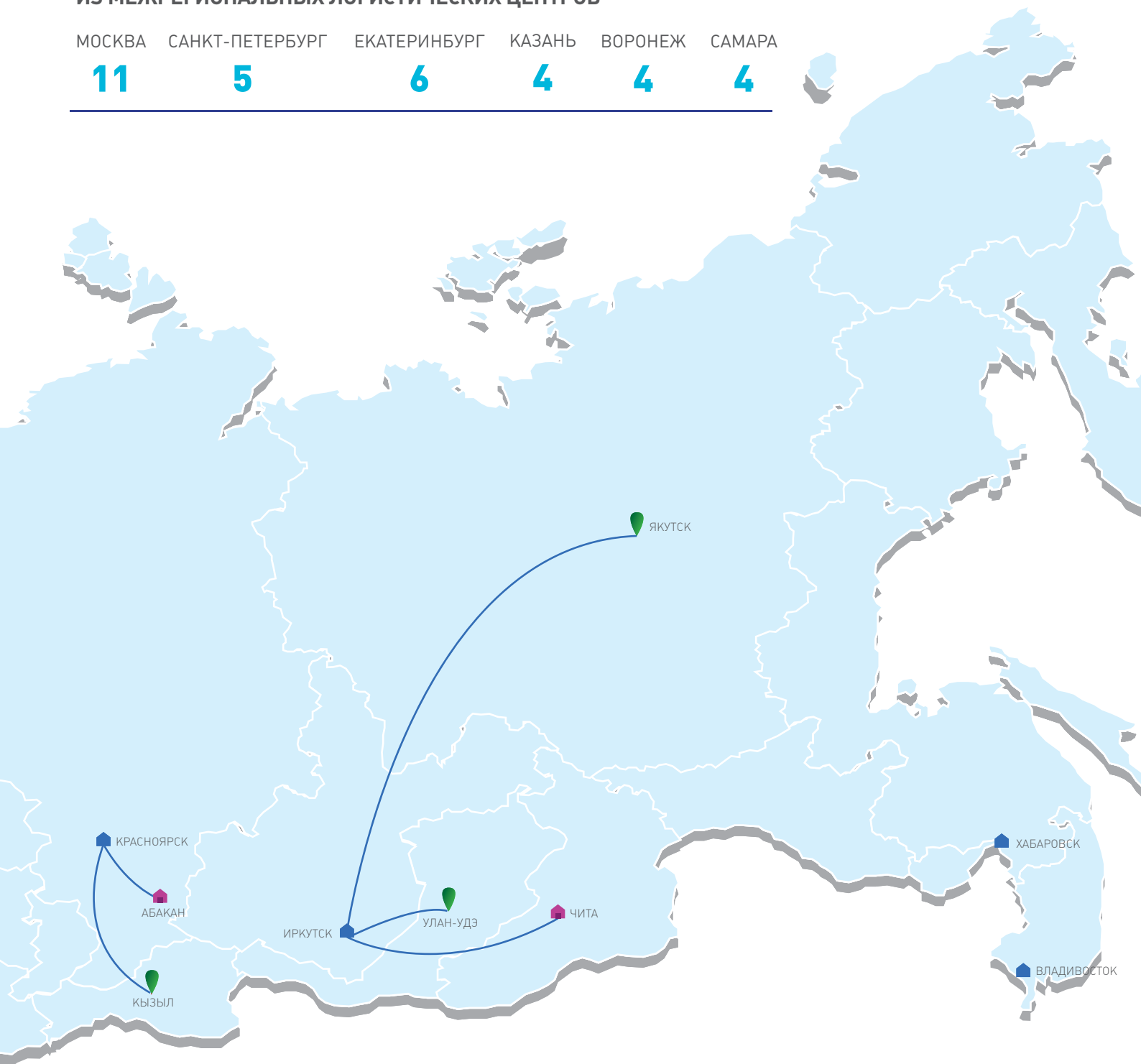
5

6

4

4

4



9 ФИЛИАЛОВ СО
СКЛАДАМИ-ДЕПО



43 РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
(ИЗ НИХ 26 СО СКЛАДАМИ-ДЕПО)

Ключевые события компании ЦВ «ПРОТЕК» в 2012 г.

- ЦВ «ПРОТЕК» ввел электронный документооборот с поставщиками фармацевтической продукции. Благодаря электронному обмену документацией увеличилась скорость приема товара на склад дистрибьютора и его выпуск в розничную и оптовую сеть.
- ЦВ «ПРОТЕК» внедрил новую систему электронного заказа товара для аптек «Эприка». Более совершенная система предоставляет расширенное описание продукции, данные о забракованных препаратах, отчеты о закупках и многое другое, что позволяет аптекам более эффективно вести бизнес.
- ЦВ «ПРОТЕК» запустил проект по внедрению возвратной тары в системе логистики компании. В рамках проекта одноразовая картонная тара для доставки продукции клиенту заменяется специализированной пластиковой тарой — более прочной и долговечной.

Крупнейшие поставщики фармацевтических препаратов в закупочном обороте ЦВ «ПРОТЕК» в 2012 г.

№	Название компании	Доля в закупочном обороте, %
1	Авентис	6,2%
2	Фармстандарт	5,0%
3	Гедеон Рихтер	4,3%
4	Тева	4,0%
5	Никомед	3,0%
6	Сандоз	2,9%
7	ШТАДА	2,6%
8	Сервье	2,5%
9	Байер	1,9%
10	ГлаксоСмитКляйн	1,9%
Доля ТОП-10		34,3%

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.

Ключевые параметры деятельности сегмента «Дистрибуция»

ЦВ «ПРОТЕК» работает с более чем 700 фармацевтическими производителями из 20 стран мира. Компания осуществляет поставки около 14 400 наименований медикаментов, парафармацевтических препаратов и товаров медицинского назначения.

Клиентская база компании насчитывает около 19 тысяч клиентов и охватывает все сегменты фармацевтического рынка: единичные аптеки, аптечные сети, лечебно-профилактические учреждения, оптовые компании.

Структура каналов закупок ЦВ «ПРОТЕК» в 2012 г., %



Источник: данные компании.

Общая площадь складских помещений ЦВ «ПРОТЕК» по результатам 2012 г. составляет 158,4 тыс. кв. м.

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
Санкт-Петербург	5
Самара	4
Казань	4
Воронеж	4
Екатеринбург	6

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.

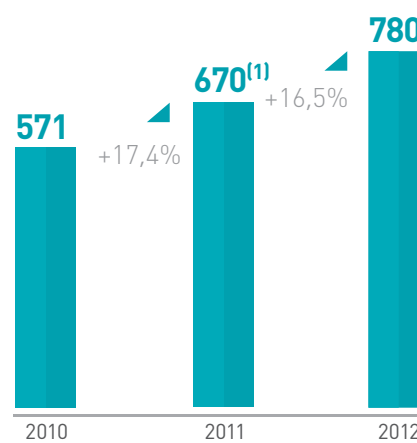
Количество складов филиалов, депо-складов

Показатель	2010	2011	2012
Количество филиалов	41	41	41
из них со складами	28	28	28
Количество складов-депо	34	29 ¹	26
Площадь складов (суммарный объем складских помещений), тыс. кв. м	158,7	158,0 ¹	158,4
из них — в собственности, %	76	76 ¹	78

Источник: данные компании.

(1) Данные скорректированы ввиду изменения системы учета данных.

Выручка на 1 кв. м складских мощностей, тыс. руб.

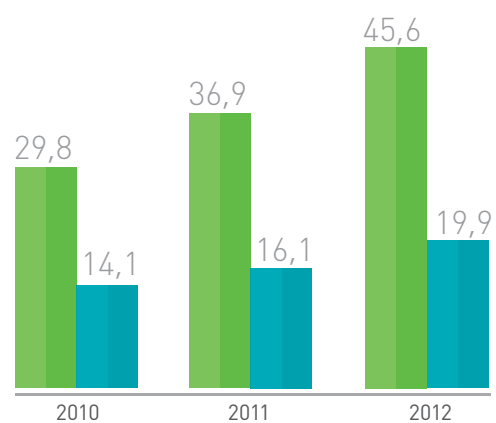


■ Выручка на 1 кв. м складских мощностей, тыс. руб.

Источник: данные компании.

(1) Данные скорректированы ввиду изменения системы учета данных.

Динамика производительности труда, млн руб.



■ Выручка на одного человека рабочего персонала, млн руб.
■ Выручка на одного сотрудника компании (общая численность), млн руб.

Источник: данные компании.

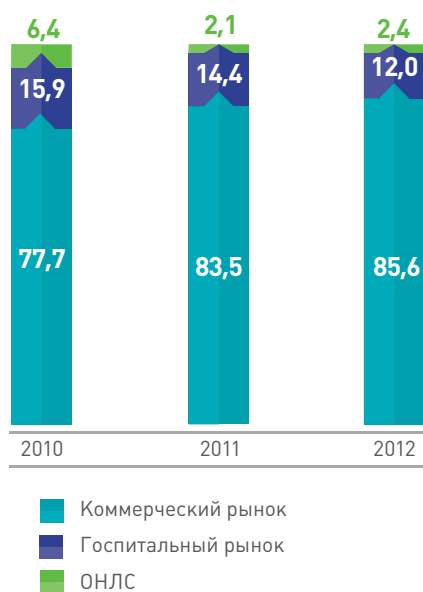
В СТРУКТУРЕ ОБОРОТА ЦВ «ПРОТЕК» НА КОММЕРЧЕСКИЙ СЕГМЕНТ ПО ИТОГАМ 2012 Г. ПРИШЛОСЬ 85,5%.

Операционные итоги 2012 г. деятельности в сегменте «Дистрибуция»

В структуре оборота ЦВ «ПРОТЕК» на коммерческий сегмент по итогам 2012 г. пришлось 85,5%.

В 2012 г. дистрибьютор ЦВ «ПРОТЕК» продолжил реализацию мер по повышению эффективности ассортимента. Средняя стоимость упаковки по компании в целом выросла на 26,0%, при этом объем продаж в упаковках уменьшился на 7,3%.

Структура выручки компании по сегментам фармацевтического рынка, %



Источник: данные компании.

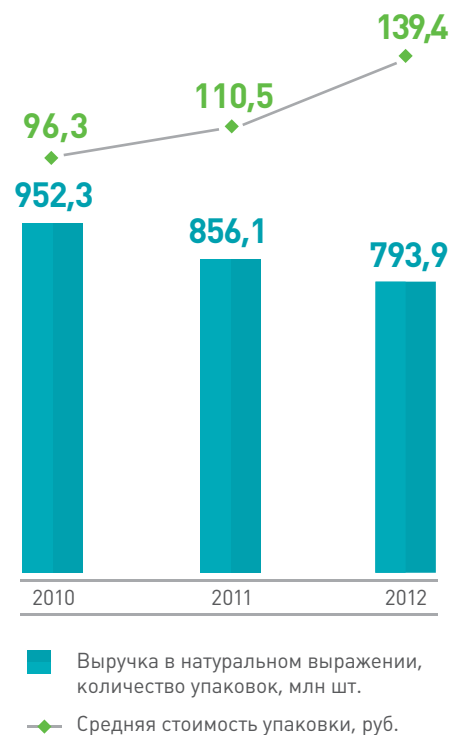
Основной вклад в снижение продаж в упаковках внес коммерческий рынок (-8,4%).

Доля позиций лечебной косметики и прочего не-лекарственного ассортимента возросла в прайс-листе компании с 32% до 39% за период с 2011 по 2012 г.

На прямые продажи ЦВ «ПРОТЕК» приходится 88,1% выручки. Это подтверждает статус дистрибьютора как национальной компании, способной обеспечивать поставки в пункты конечной реализации продукции (аптеки, лечебно-профилактические учреждения и прочие).

Доля препаратов категории ЖНВЛ в прайс-листе компании уменьшилась (39,9% в 2012 г.

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

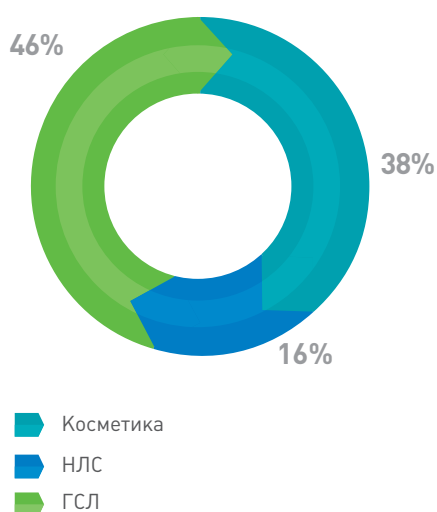


Источник: данные компании.

по сравнению с 43,6% в 2011 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.

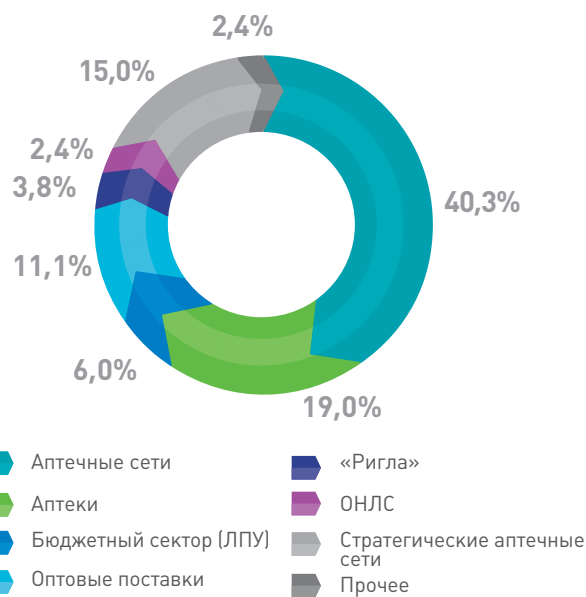
В рамках направления дистрибуции развивается целый комплекс взаимосвязанных услуг, востребованных участниками рынка: таможенное оформление, логистика, разработка информационных продуктов для фармацевтического рынка, маркетинг и продвижение товаров на рынке.

Структура ассортимента компании в разрезе основных ассортиментных групп, 2012 г., количество торговых наименований, %



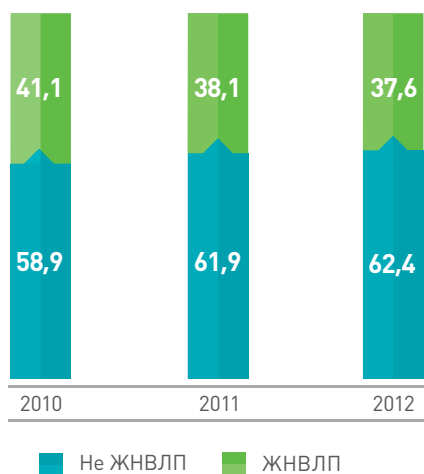
Источник: данные компании.

Структура выручки ЦВ «ПРОТЕК» по ключевым группам клиентов, 2012 г., %



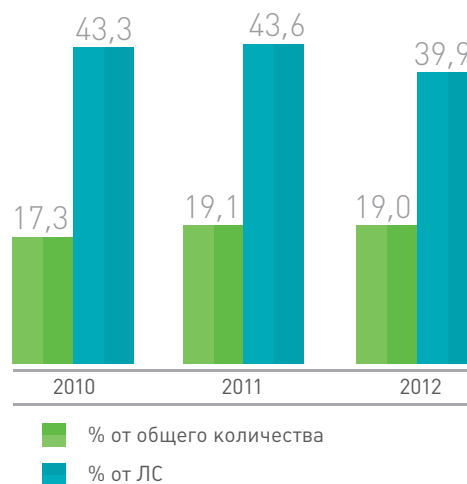
Источник: данные компании.

Структура выручки: сегменты ЖНВЛП / не ЖНВЛП, %



Источник: данные компании.

Доля позиций ЖНВЛП в общем ассортименте и ассортименте товарной категории «Лекарственные средства», %



Источник: данные компании.



Позиции Группы компаний «ПРОТЕК» в сегменте «Розница»



**РИГЛА
АПТЕКА**

Ключевая компания сегмента — ООО «Ригла». Первая аптека была открыта в 2001 г. Будучи

сетью национального уровня, «Ригла» является лидером розничного фармацевтического рынка России.

По итогам 2012 г. сеть насчитывает 805 аптек в 27 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 16 тысяч ассортиментных позиций, включая широкую линейку парафармацевтических товаров, единый высокий стандарт обслуживания, предложение покупателям разнообразных дополнительных услуг.

ТОП-10 аптечных сетей по обороту в 2012 г. на аптечном коммерческом рынке

Рейтинг	Аптечные сети	Доля на коммерческом сегменте, 2012 г., %	Количество точек продаж
1	Ригла	2,5	805
2	А5 Group	2,4	1189
3	Аптечная сеть 36,6	2,4	842
4	Имплозия	1,9	895
5	Фармакор	1,3	394
6	Фарма-импекс	1,3	338
7	Радуга	1,2	530
8	Oriola	0,9	240
9	Классика	0,9	145
10	Вита	0,9	431

Источник: данные DSM Group. Годовой отчет «Фармацевтический рынок 2012».

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 2012 г. в составе сегмента «Розница» аптеки под брендом «Будь здоров!» представлены 215 точками (увеличение относительно 2011 г. более чем в 2 раза).

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.

Ключевые события компании «Ригла» в 2012 г.

- «Ригла» автоматизировала систему обработки ассортиментных заявок от аптек. Система позволяет оперативно вводить в прайс-лист новые ассортиментные позиции и сокращать сроки поставки товаров в аптеки.
- В аптечной сети «Ригла» начался обмен накопленных бонусов на покупки по программе «Спасибо от Сбербанка». «Ригла» стала первой аптечной сетью – партнером программы.
- «Ригла» запустила интернет-аптеку. Сервис по заказу аптечных товаров разработан на базе сайта www.rigla.ru. Ассортимент интернет-аптеки включает наиболее востребованные покупателями позиции.
- «Ригла» в четвертый раз стала победителем в номинации «Аптечная сеть года» самой авторитетной фармацевтической премии «Платиновая уncia».

Карта регионального присутствия компании на российском аптечном рынке



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

- «Ригла» запустила портал поставщика, предоставляющий поставщикам детализированную информацию о продажах их товаров как в целом по сети, так и детализированно по каждой аптеке. Портал позволяет поставщикам более четко планировать товарные запасы, объемы продаж и маркетинговую активность.

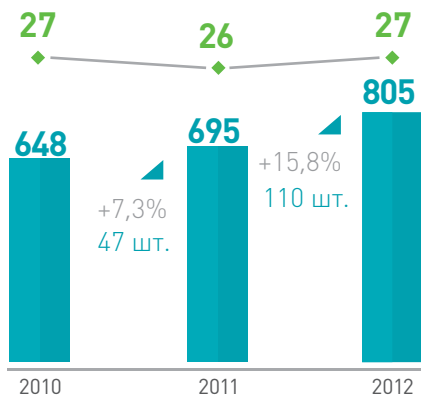
- «Ригла» открыла уникальную роботизированную аптеку в г. Екатеринбурге. Робот-манипулятор, работающий с аптечным товаром, позволил существенно повысить скорость

обслуживания покупателей, уменьшить количество сотрудников аптеки в 2 раза и исключить ошибки при приемке и сборке товара.

Ключевые параметры деятельности сегмента «Розница»

По итогам 2012 г. важнейшим фактором увеличения числа аптек стало органическое открытие 143 точек. 33 аптеки были закрыты по причинам несоответствия показателям эффективности и расторжения договоров аренды.

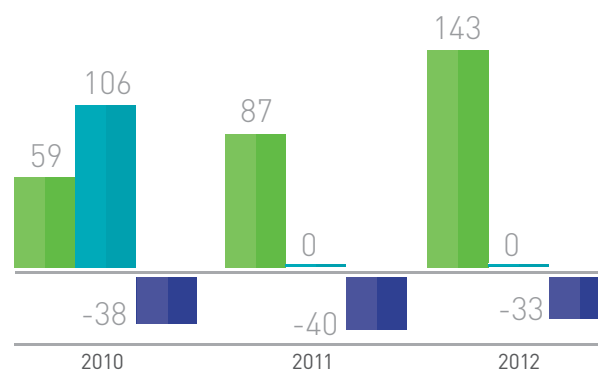
Динамика количества аптек и регионов присутствия



■ Количество аптек
◆ Регионы присутствия сети

Источник: данные компании.

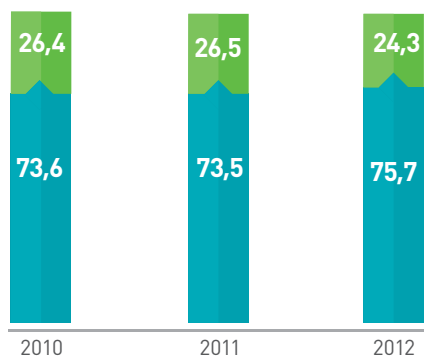
Динамика факторов роста числа аптек



■ Органический рост
■ М&А
■ Закрыто аптек

Источник: данные компании.

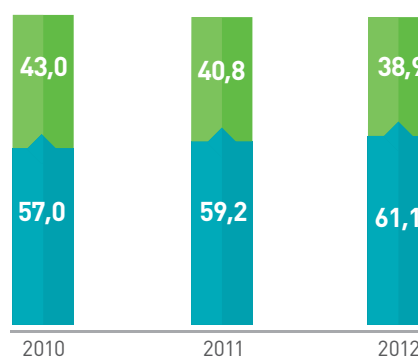
Структура аптечной сети по количеству аптек, %



■ Регионы
■ г. Москва и Московская область

Источник: данные компании.

Структура аптечной сети по доле в выручке от реализации товара, %



■ Регионы
■ г. Москва и Московская область

Источник: данные компании.

Аптечная сеть более активно развивается за пределами г. Москвы: доля региональных аптек в выручке от реализации товара составила в 2012 г. 61,1% против 59,2% в 2011 г.

Ассортимент аптечной сети «Ригла» составляет около 16 тысяч наименований товаров. Аптеки «Ригла» посещают около 53 миллионов покупателей в год, средний чек составляет 329 руб.

В структуре форматов торговли в аптечной сети возрастает доля аптек закрытого формата: в течение 2010–2012 гг. доля аптек данного

Сумма среднего чека, руб.



Источник: данные компании.

Структура аптечной сети по формам торговли



Источник: данные компании.

ПО ИТОГАМ 2012 Г. ВАЖНЕЙШИМ ФАКТОРОМ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА АПТЕК СТАЛО ОРГАНИЧЕСКОЕ ОТКРЫТИЕ 143 ТОЧЕК.

формата увеличилась с 46,6% до 59,4% от общего количества аптек. Увеличение доли аптек закрытого формата связано с реализацией концепции мультиформатности (большей конкурентоспособности на локальных рынках), которую компания начала воплощать с момента открытия первой аптеки сети-дискаунтера «Будь здоров!» в апреле 2010 г. и на которую делает ставку в обозримом будущем. Одной из основных отличительных черт бизнес-модели сети-дискаунтера «Будь здоров!» является традиционный закрытый формат торговли при сравнительно небольшой торговой площади.

Операционные итоги 2012 г. деятельности в сегменте «Розница»

Доля препаратов различных категорий как по числу наименований, так и по их вкладу в выручку и в валовую прибыль за 2011–2012 гг. практически не изменилась.

Анализ сопоставимых (Like-for-Like, LFL) показателей: по итогам 2012 г. рост суммы среднего чека составил 11,7%, что компенсировало сокращение количества чеков (-2,8%), результатом чего стало увеличение объема выручки на 8,6%.

Структура аптечной сети по брендам



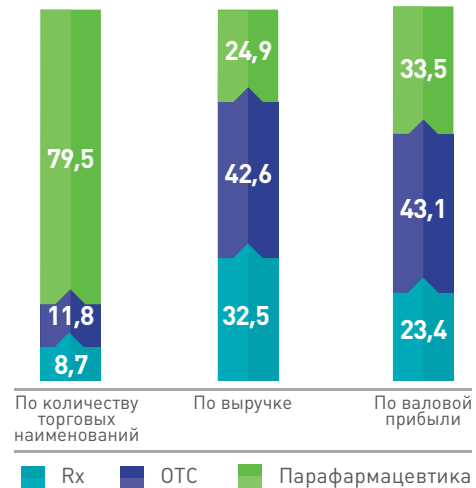
Источник: данные компании.

Структура продаж лекарственных средств по ценовым категориям в 2012 г., %



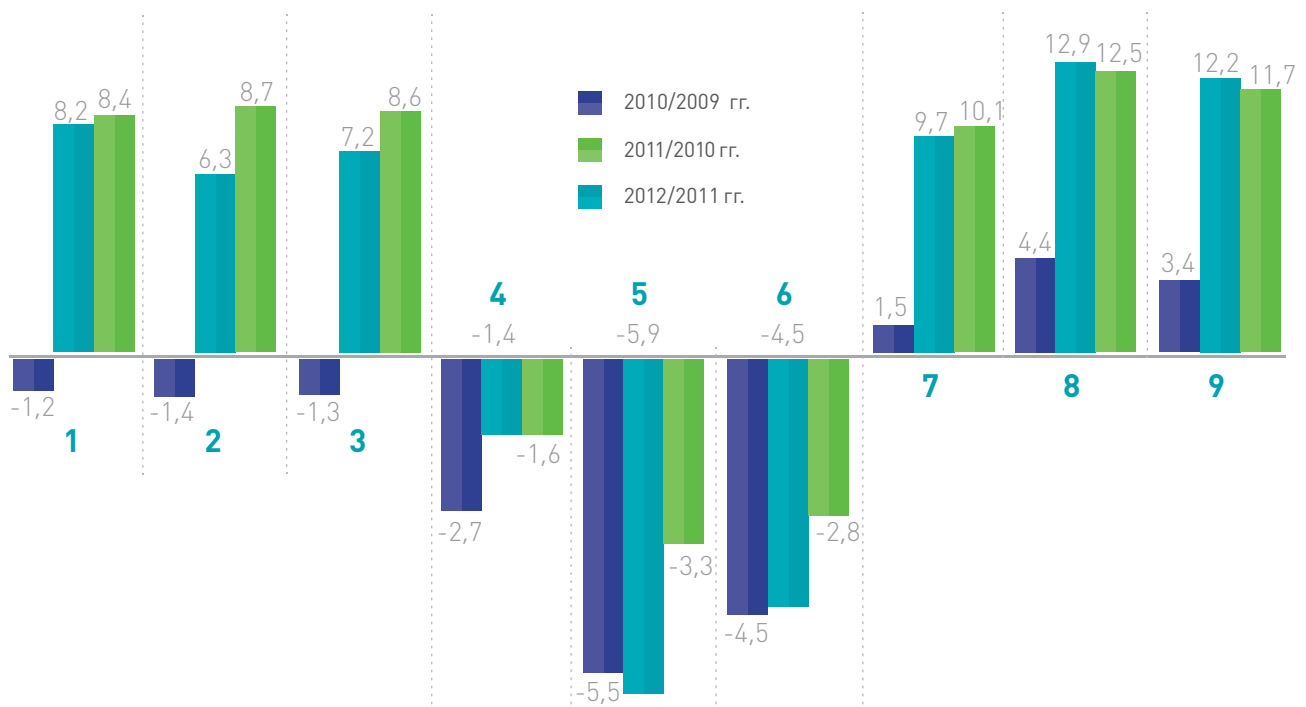
Источник: данные компании.

Структура ассортимента в 2012 г., %



Источник: данные компании.

Показатели аптек L-f-I, %

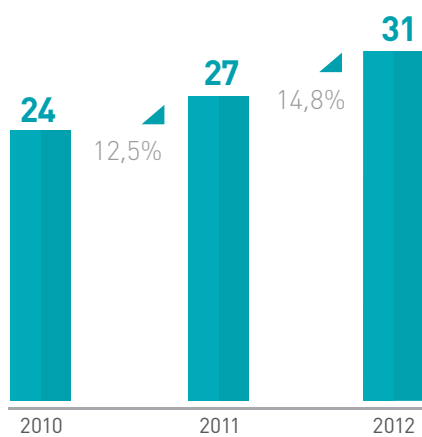


Источник: данные компании.

АНАЛИЗ СОПОСТАВИМЫХ (LIKE-FOR-LIKE, LFL) ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ПО ИТОГАМ 2012 Г. РОСТ СУММЫ СРЕДНЕГО ЧЕКА СОСТАВИЛ 11,7%, ЧТО КОМПЕНСИРОВАЛО СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ЧЕКОВ (-2,8%), РЕЗУЛЬТАТОМ ЧЕГО СТАЛО УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ВЫРУЧКИ НА 8,6%.

В структуре занимаемых площадей в течение 2010–2012 гг. доля площадей в собственности сети, а также занимаемых на условиях долгосрочной аренды практически не менялась, при этом выросла доля площадей, занимаемых на условиях краткосрочной аренды (с 21,5% в 2010 г. до 27,2% в 2012 г.).

Выручка на 1 кв. м торговых площадей, тыс. руб. в месяц с НДС



Источник: данные компании.

В 2012 г. продолжилось активное развитие товаров под собственными торговыми марками аптечной сети (СТМ). На 31 декабря 2012 г. линейку СТМ сети составляли 17 брендов и 552 наименования товаров (против 9 брендов и 270 наименований в 2011 г.). Товары СТМ реализуются как в аптечной сети, так и другим игрокам рынка через различные каналы дистрибуции.

Структура занимаемых площадей (общая площадь), тыс. кв. м



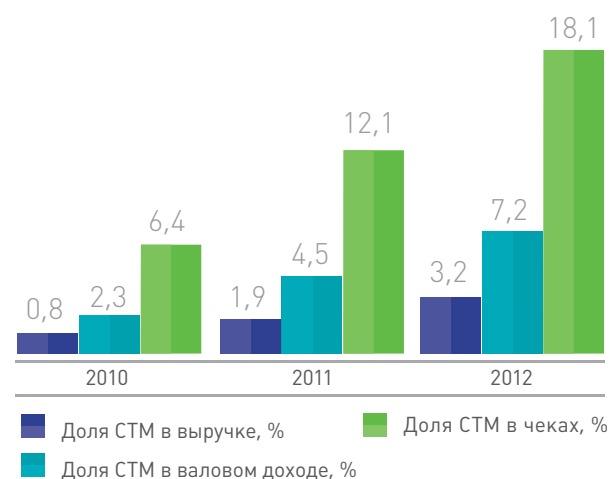
Источник: данные компании.

Динамика развития СТМ (накопительно за год)



Источник: данные компании.

Доля СТМ в выручке, в валовом доходе и в общем количестве чеков, %



Источник: данные компании.



Позиции Группы в сегменте «Производство»



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

ЗАО «ФармФирма «Сотекс» — это крупный отечественный производитель лекарственных средств. Завод «ФармФирма «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).

ТОР-10 отечественных фармацевтических производителей по объемам продаж по итогам 2012 г.

Рейтинг	Производитель	Доля, %
1	Фармстандарт	13,01
2	ШТАДА Арцнаймиттель АГ	7,66
3	Верофарм ЗАО	3,91
4	Валента	3,71
5	ФармФирма «Сотекс»	3,25
6	Микроген НПО	3,03
7	Акрихин-Фарма	2,84
8	Фарм-Центр	2,82
9	Гедеон Рихтер	2,56
10	Материа Медика	2,55

Источник: IMS Health.

В 2012 г. компания наращивала долю высокомаржинальных собственных брендов в производственном портфеле и в выручке, а также продолжила сотрудничество с иностранными компаниями в области лицензионного производства фармацевтических препаратов.

«ФармФирма «Сотекс» в 2012 г. реализовал на рынке 58 наименований собственных брендов на общую сумму 2 760 млн руб. При этом их доля составила в выручке сегмента «Производство» 44% (против 31,9% в 2011 г.), 67,1% в валовой прибыли сегмента (против 54,1% в 2011 г.).

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

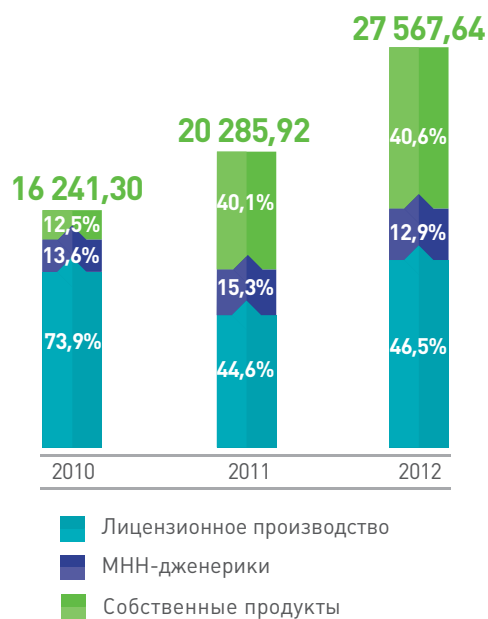
Ключевые события сегмента «Производство» в 2012 г.

- В течение 2012 г. компания «ФармФирма «Сотекс» выпустила на рынок 12 новых препаратов под собственными брендами.
- «ФармФирма «Сотекс» начала экспорт лекарственных средств в Армению и Таджикистан. Таким образом компания расширила список зарубежных рынков до 8.
- Продуктовый портфель компании пополнился препаратом «Хондрогард», ускоряющим процессы восстановления хрящевой ткани, и препаратом «Немулекс», оказывающим противовоспалительное действие.
- Производственный сегмент Группы компаний «Протек» начал продвижение на рынок комплексного комбинированного препарата против простуды и гриппа «АнвиМакс» в безрецептурной категории.
- Препарат «Хондрогард» был признан наиболее успешным лончем в соответствующей группе «Костно-мышечная система» по результатам аудита розничных продаж в РФ, проведенного ЦМИ «Фармэксперт».

По состоянию на 31 декабря 2012 г. ассортиментный портфель компании «ФармФирма «Сотекс» включал 112 лекарственных средств, в том числе 58 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 2010–2012 гг. возросло

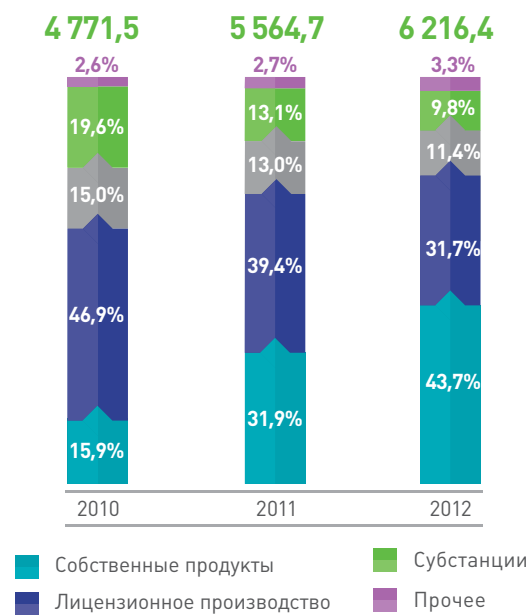
Структура выручки компании «ФармФирма «Сотекс» и «АнвиЛаб» в натуральном выражении, тыс. упаковок



Источник: данные компании.

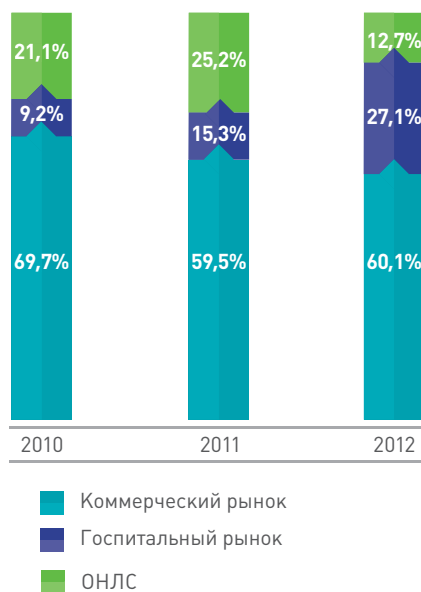
на 107% — с 28 до 58. Доля собственных брендов в выручке сегмента «Производство» выросла с 31,9% до 43,7% в денежном выражении.

Структура выручки сегмента «Производство» в денежном выражении, млн руб.



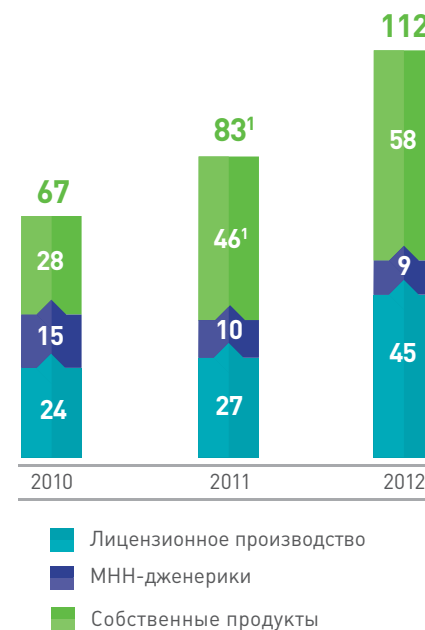
Источник: данные компании.

Структура выручки компании «ФармФирма «Сотекс» в денежном выражении в разрезе сегментов рынка, %



Источник: данные компании.

Структура ассортимента компании «ФармФирма «Сотекс» и «АнвиЛаб», количество позиций



Источник: данные компании.

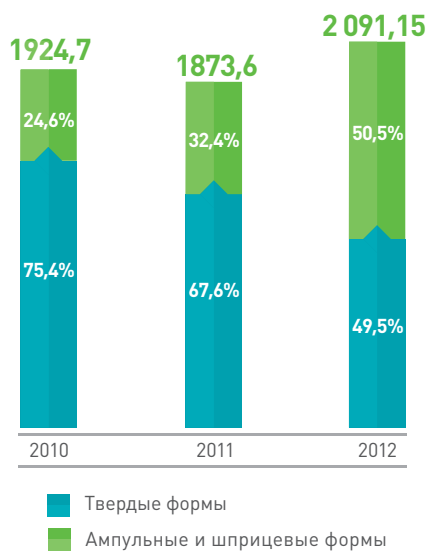
¹ Данные сегмента были скорректированы ввиду интеграции данных ООО «АнвиЛаб».

Продуктовый портфель компании развивается по трем направлениям:

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

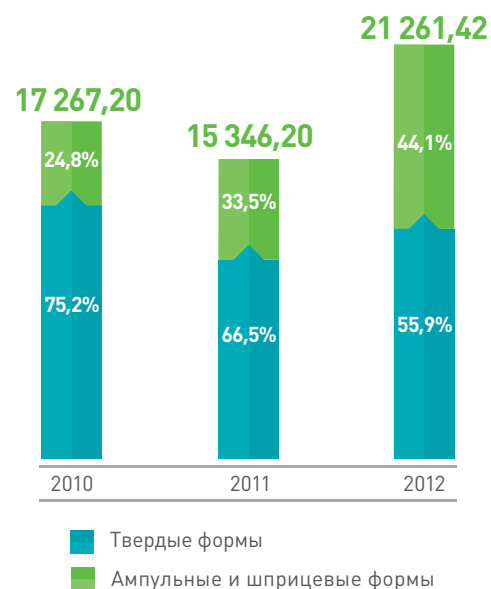
Собственные торговые марки «ФармФирма «Сотекс» являются драйвером роста доходов и рыночной доли компании. Демонстрируя наибольшие темпы прироста и высокую рентабельность, препараты данной категории позволяют компании наращивать долю на высококонкурентном российском рынке, причем главным образом за счет импортозамещения препаратов западных фармпроизводителей.

Структура объемов производства компании «ФармФирма «Сотекс» по формам выпуска, млн руб.



Источник: данные компании.

Структура объемов производства компании «ФармФирма «Сотекс» по количеству упаковок, тыс. шт.



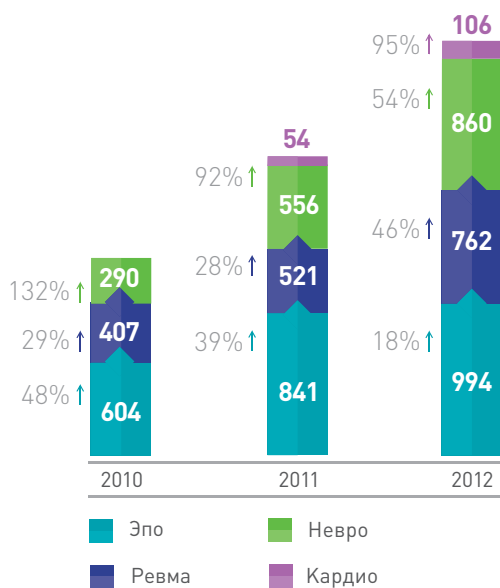
Источник: данные компании.

СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС» ЯВЛЯЮТСЯ ДРАЙВЕРОМ РОСТА ДОХОДОВ И РЫНОЧНОЙ ДОЛИ КОМПАНИИ. ДЕМОНСТРИРУЯ НАИБОЛЬШИЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА И ВЫСОКУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПРЕПАРАТЫ ДАННОЙ КАТЕГОРИИ ПОЗВОЛЯЮТ КОМПАНИИ НАРАЩИВАТЬ ДОЛЮ НА ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОМ РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, ПРИЧЕМ ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ЗА СЧЕТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРЕПАРАТОВ ЗАПАДНЫХ ФАРМПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

Компания реализует препараты во всех сегментах фармрынка, при этом существенные доли находятся на розничном коммерческом рынке — 60,1% и на бюджетных рынках — 39,8%.

В 2012 г. наибольшую динамику продаж обеспечили препараты «Церетон» (+207%), «Эральфон» (+79%), «Нейрокс» (+47%).

Промотируемые портфели компании «ФармФирма «Сотекс», выручка, млн руб.

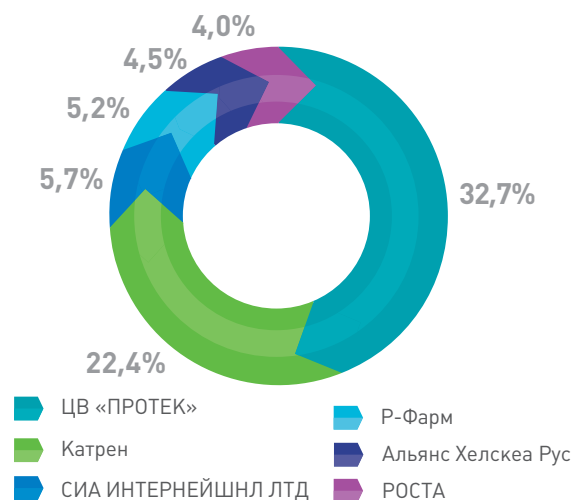


Источник: данные компании.

В 2012 г. сегмент существенно расширил линию продуктов неврологического и кардиологического профилей. В течение года были выпущены 12 новых препаратов под собственными брендами.

В структуре продаж компании существенную долю занимают национальные дистрибьюторы: ЦВ «ПРОТЕК», «Катрен» и пр.

Основные каналы продаж «ФармФирма «Сотекс», 2012 г.



Источник: данные компании.

СОВМЕСТНО С ВЕДУЩИМИ РОССИЙСКИМИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ КОМПАНИЯ РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА СОЗДАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ НАУКОЕМКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ОБЛАСТИ БИОТЕХНОЛОГИЙ.



**Бовтун В.Г.,
начальник отдела складского хозяйства
ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»:**

Наш центральный складской комплекс «Транссервис» принимает основной товаропоток от производителей фармацевтической продукции и распределяет его по региональной сети ЦВ «ПРОТЕК». Также он обслуживает розничные заказы 11 ближайших к Москве регионов. Масштабы и производительность комплекса поражают: он выполняет в сутки 420 000 строк заказов от 7 000 клиентов!

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Стратегия развития сегмента «Дистрибуция» Группы компаний «ПРОТЕК»

ЦЕЛЬ НА 2013–2017 ГГ.

Главными целями на 2013–2017 гг. являются: рост стоимости компании, повышение доходности бизнеса, рост выручки, обеспечение устойчивости и непрерывности бизнес-деятельности.

Для достижения целей развития сегмента «Дистрибуция» необходимо реализовать следующие долгосрочные задачи развития.

1. Обеспечение необходимой динамики роста за счет роста доли ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» в коммерческом сегменте рынка как по лекарственным средствам, так и по ассортименту парафармацевтики, и удержания доли в бюджетных сегментах рынка.

2. Повышение доходности операций за счет проведения комплекса мероприятий, направленных на рост эффективности и результативности работы с активной клиентской базой, улучшения качества управления по наиболее доходному ассортименту, развития дополнительных возмездных услуг для клиентов и поставщиков.

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

4. Повышение производительности труда.

5. Обеспечение конкурентоспособности продукта компании за счет предоставления качественного комплекса услуг поставщикам и потребителям, а также развития бизнес-направлений, обеспечивающих рост привлекательности компании для партнеров.

В комплекс услуг для поставщиков входит:

- обработка, хранение и дистрибуция продукции поставщиков во всех регионах Российской Федерации.
- маркетинговое сопровождение продукта (услуги планирования, вывода на рынок РФ новых продуктов, продвижения продуктов, реклама, сбытовые акции);
- информационная поддержка продаж продукции поставщика на территории РФ;
- услуги по таможенному оформлению и хранению грузов.

В комплекс услуг для клиентов входит:

- обеспечение клиентов товаром с требуемым уровнем сервиса и доступности;
- товарное кредитование клиентов;
- информационные услуги по установке и поддержке программных продуктов, обеспечивающих полный цикл функционирования аптек: заказ продукции, управление запасом, ценообразование, отчетность;
- поддержка участия 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 для повышения отдачи от имеющихся основных средств, развития системы управления рисками бизнеса, проведения комплекса мероприятий по безусловному выполнению законодательства РФ.

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

- ROE;
- EVA (прирост экономической добавленной стоимости);
- выручка;
- ликвидность;
- доля операционных издержек в реализации;
- оборачиваемость товарного запаса;
- производительность труда;
- эффективность использования основных средств (загрузка производственных мощностей, управление излишками площадей и т. п.).

Стратегия развития сегмента «Розница» Группы компаний «ПРОТЕК»

ЦЕЛЬ НА 2013–2017 ГГ.

Главной целью сегмента «Розница» на 2013–2017 гг. является повышение рентабельности на вложенный капитал.

Для достижения данной цели необходимо реализовать следующие долгосрочные задачи развития.

1. Повышение доходности бизнеса за счет:

- управления ассортиментом в аптеках сети;
- развития активного ценового предложения;
- существенного увеличения доходов от производителей;
- территориального развития сети;
- развития направления «СТМ»;
- развития программ лояльности «Связной-Клуб», «Спасибо от Сбербанка»;
- снижения затрат на списание товара с истекающими сроками годности и затрат на списание товара по результатам инвентаризации;
- сокращения издержек на единицу торговой площади;
- Развития двух брендов («Ригла», «Будь здоров!»).

2. Повышение управляемостью бизнеса за счет:

- усиления контроля эффективности исполнения бюджета продаж в аптеках;
- перехода на единую IT-платформу.

3. Диверсификация 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 абсолютное значение и динамика):

- экономическая добавленная стоимость (EVA);
- выручка от реализации;
- рентабельность по EBITDA;
- ликвидность;
- доля операционных издержек в реализации;
- сокращение количества убыточных аптек;
- соотношение операционные расходы/выручка;
- соотношение персонала офиса и аптек;
- увеличение стоимости среднего чека (LFL);
- увеличение количества упаковок в чеке;
- уровень чистой прибыли.

Стратегия развития сегмента «Производство» Группы компаний «ПРОТЕК»

ЦЕЛЬ НА 2013–2017 ГГ.

Главной целью сегмента «Производство» является повышение стоимости сегмента путем формирования экономически эффективного продуктового портфеля с максимальной добавленной стоимостью, доминированием высокодоходных бренд-дженериков и оригинальных/инновационных препаратов, состоящего из собственных и лицензионных (являющихся объектом совместного

управления) торговых марок в наиболее доходных и быстрорастущих сегментах фармацевтического рынка Российской Федерации.

Для достижения данной цели необходимо реализовать следующие задачи.

1. Увеличить долю собственных брендов в формировании валового дохода до уровня не меньше 80% в 2017 г.

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

3. Провести диверсификацию продуктового портфеля за счет вывода продуктов в новых терапевтических группах.

4. Обеспечить рост доли рынка путем агрессивного расширения как через поглощения, так и через внутренний рост.

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

6. Обеспечить превышение среднегодового роста продаж компании по сравнению со средним отраслевым ростом не менее чем на 50%.

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

- выручка;
- ROE;
- EVA;
- доля собственных торговых марок в структуре валового дохода;
- доля операционных издержек в реализации.



Лamina Е.Н.,
директор департамента маркетинга и рекламы аптеч-
ной сети «Ригла»:

Показатели успеха маркетинговой стратегии «Риглы» — постоянный рост трафика и среднего чека как в фарммаркетах «Ригла» с открытой выкладкой, так и в дискаунтерах «Будь здоров!». Это говорит о том, что мы выбираем правильную для каждой конкретной аптеки ассортиментную и ценовую политику, чтобы удовлетворять потребности каждого покупателя.

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты деятельности Группы за 2012 г. в сравнении с 2011 г.

Нижеследующая таблица демонстрирует наш консолидированный отчет о совокупном доходе за 2012 и 2011 гг., а также отражает процентное отношение каждой статьи к выручке от реализации.

RUB ('000)	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Выручка от реализации	125 502 215	100	107 052 687	100	17,2
Себестоимость реализации	(110 033 405)	(87,7)	(93 084 414)	(87,0)	18,2
Валовая прибыль	15 468 810	12,3	13 968 273	13,0	10,7
Коммерческие расходы	(7 832 123)	(6,2)	(7 775 005)	(7,3)	0,7
Общехозяйственные и административные расходы	(4 139 422)	(3,3)	(3 880 909)	(3,6)	6,7
Прочие операционные (расходы)/доходы, чистая сумма	(19 490)	(0,0)	29 039	0,0%	(167,1)
Операционная прибыль	3 477 775	2,8	2 341 398	2,2	48,5
Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения	144	0,0	204	0,0	(29,4)
Процентные доходы/(расходы), чистая сумма	86 791	0,1	66 623	0,1	30,3
Прибыль/(Убыток) от курсовых разниц, чистая сумма	21 769	0,0	(32 311)	0,0	167,4
Прибыль до налогообложения	3 586 480	2,9	2 375 914	2,2	51,0
Расходы по налогу на прибыль	(776 351)	(0,6)	(495 220)	(0,5)	56,8
Прибыль за год	2 810 129	2,2	1 880 694	1,8	49,4

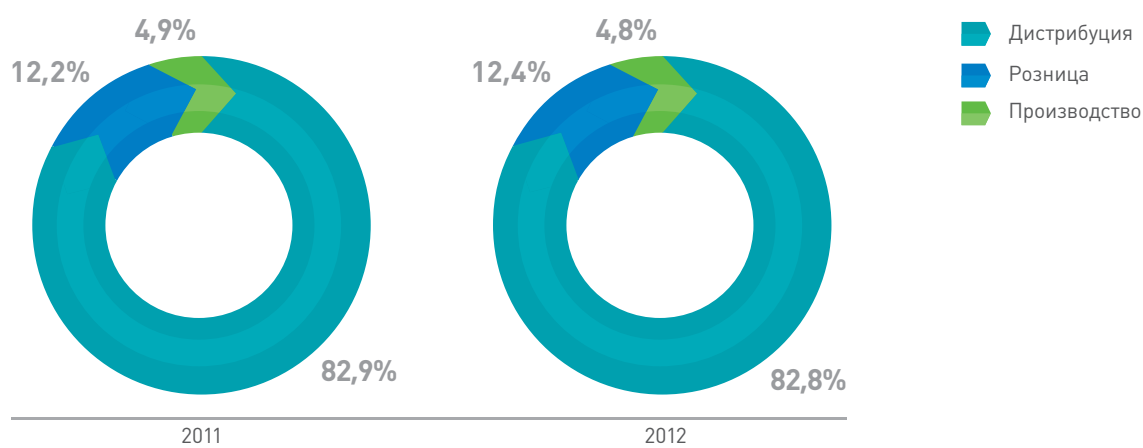
В нижеследующей таблице представлена информация о выручке наших трех бизнес-сегментов Группы за 2012 и 2011 гг.

RUB ('000)	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011
	выручка тыс. руб.	% от выручки ²	выручка тыс. руб.	% от выручки ²	
Дистрибуция ¹	109 275 116	82,8%	93 983 913	82,9%	16,3%
Розница ¹	16 405 110	12,4%	13 809 830	12,2%	18,8%
Производство ¹	6 216 396	4,8%	5 564 653	4,9%	11,7%
Суммировано	131 896 622	100%	113 358 396	100%	
Нераспределенный	122 428		116 671		
Исключения	(6 516 835)		(6 422 380)		
Группа	125 502 215		107 052 687		17,2%

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 по сегментам



В нижеследующей таблице представлена информация по показателю EBITDA наших трех бизнес-сегментов за 2012 и 2011 гг.

RUB ('000)	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	ЕБИТДА тыс. руб.	% от ЕБИТДА ²	ЕБИТДА тыс. руб.	% от ЕБИТДА ²	
Дистрибуция ¹	2 432 055	53,6	1 623 437	49,4	49,8
Розница ¹	763 434	16,8	451 810	13,8	69,0
Производство ¹	1 340 985	29,6	1 208 608	36,8	11,0
Суммировано	4 536 474	100	3 283 855	100	
Нераспределенный	(81 045)		(31 711)		
Исключения	(112 205)		(84 133)		
Группа	4 343 224		3 168 012		37,1

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

² Проценты рассчитываются от суммированной EBITDA трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и исключений.

В нижеследующей таблице представлены данные по валовой прибыли наших трех бизнес-сегментов за 2012 и 2011 гг.

RUB ('000)	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от валовой прибыли ²	тыс. руб.	% от валовой прибыли ²	
Дистрибуция ¹	8 027 286	51,3	7 605 304	53,9	5,5
Розница ¹	4 917 218	31,4	4 261 661	30,2	15,4
Производство ¹	2 702 786	17,3	2 239 095	15,9	20,7
Суммировано	15 647 290	100	14 106 060	100	
Нераспределенный	122 428		116 671		
Исключения	(300 908)		(254 458)		
Группа	15 468 810		13 968 273		10,7%

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 исключений.

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 2012 г.

Like-for-Like данные в сравнении с аптеками, открытыми с 1 января 2010 г. и не закрытыми до 31 декабря 2012 г.

Существенные факты, повлиявшие на операции в 2012 г.

Инфляция

По данным Министерства экономического развития РФ за 2012 год потребительская инфляция (ИПЦ) составила 6,6%, превысив прогнозируемый уровень на 0,6 процентного пункта и прошлогодний показатель (6,1%) на 0,5 процентного пункта.

Прогнозируемый уровень инфляции превышен из-за засухи, неурожая и общемировой волны

роста цен на зерно. Данный фактор, повлекший за собой усиление роста цен на продовольственные товары, внес в инфляцию 2012 года, по оценке Минэкономразвития России, около 1 процентного пункта.

В течение года инфляционные процессы развивались следующим образом.

В январе—июне инфляция замедлилась до 3,2% (январь—июнь 2011 г. — 5,0%), что прежде всего связано с переносом повышения регулируемых тарифов на энергоносители, производимые предприятиями инфраструктурного сектора (-0,9 процентного пункта), с января на июль и низким ростом цен на продовольственные товары вследствие высокого урожая 2011 года.

Во втором полугодии потребительские цены выросли с исключением роста тарифов ЖКХ на 2,5% против 1,1% годом ранее. В усиление инфляции основной вклад внес значительный рост цен на продовольственные товары с осени из-за худшего урожая 2012 года, что проявлялось в росте цен по цепочке зерно—мука—хлебные продукты. В конце полугодия инфляция стала замедляться, в 4-м квартале рост составил 1,4%, как и год назад при хорошем урожае вследствие роста продовольственного импорта, особенно после вступления России в ВТО на фоне стабилизации и укрепления обменного курса с этого же момента (в частности, с сентября резко вырос импорт мясопродукции, особенно свинины, что привело к снижению цен сельхозпроизводителей на скот и приостановлению роста цен на мясо и птицу). Вместе с тем, несмотря на стабилизацию

мировых цен на зерновые с сентября 2012 г., рост цен на зерно не приостановился, и в декабре цена сельхозпроизводителей достигла 8,9 тыс. руб. за тонну, вследствие чего продолжают дорожать хлеб и другие товары из зерна.

Инфляция остальных издержек в 2012 году была более умеренной вследствие переноса повышения регулируемых цен на энергоносители на середину года и ограничения роста регулируемых тарифов в электроэнергетике уровнем прогнозируемой инфляции (6%). В результате рост цен и тарифов на платные услуги населению замедлился с 8,7% в 2011 году до 7,3% в 2012 году.

Приобретения

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

Год	Наименование компании	Дата приобретения	Местоположение
2012	ООО «НПО Карат»	Апрель 2012	г. Североуральск

Совокупная выручка ООО «НПО Карат» составила 47 523 тыс. руб., а чистый убыток 812 тыс. руб. за период с даты приобретения до 31 декабря 2012 г. Если бы приобретение состоялось 1 января 2012 г., выручка и чистый убыток за 2012 год составили бы 61 019 тыс. руб. и 1 006 тыс. руб. соответственно.

Дистрибьюторская сеть, масштаб операций и товарного предложения

В настоящее время мы распределяем около 14 400 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, включает:

- покупную цену товаров;
- сырье и материалы;
- резерв под обесценение товарного запаса;
- 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;
- упаковочные материалы;
- расходы на рекламу;
- амортизацию основных средств;
- 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;
- 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 операционные доходы;
- прочие операционные расходы.

Оценка обесценения гудвилла

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

Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения

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

Процентные доходы

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

Процентные расходы

Мы несем процентные расходы по кредитам, полученным от банков, по финансовому лизингу 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 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 18 449 528 тыс. руб., или на 17,2%, от уровня 107 052 687 тыс. руб. в 2011 г. до 125 502 215 тыс. руб. в 2012 г. Данный рост связан с ростом выручки от реализации третьим лицам всех трех наших сегментов, как показано ниже.

Информация по сегментам

В нижеприведенной таблице представлены данные за 2012 и 2011 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.

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от выручки ²	тыс. руб.	% от выручки ²	
Дистрибуция¹					
Выручка от реализации третьим лицам	104 953 279	79,6	89 457 074	78,9	17,3
Выручка от реализации прочим сегментам	4 321 837	3,2	4 526 839	4,0	(4,5)
Итого выручка от реализации сегмента	109 275 116	82,8	93 983 913	82,9	16,3
Розница¹					
Выручка от реализации третьим лицам	16 352 193	12,4	13 768 384	12,2	18,8
Выручка от реализации прочим сегментам	52 917	0,0	41 446	0,0	27,7
Итого выручка от реализации сегмента	16 405 110	12,4	13 809 830	12,2	18,8

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от выручки ²	тыс. руб.	% от выручки ²	
Производство¹					
Выручка от реализации третьим лицам	4 196 743	3,2	3 827 229	3,4	9,7
Выручка от реализации прочим сегментам	2 019 653	1,6	1 737 424	1,5	16,2
Итого выручка от реализации сегмента	6 216 396	4,8	5 564 653	4,9	11,7
Суммировано	131 896 622	100	113 358 396	100	
Нераспределенный сегмент	122 428		116 671		
Исключения	(6 516 835)		(6 422 380)		
Выручка от реализации	125 502 215		107 052 687		17,2

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 исключений.

Дистрибуция

Продажи сегмента «Дистрибуция» выросли на 15 291 203 тыс. руб., от уровня 93 983 913 тыс. руб. за 2011 г. до 109 275 116 тыс. руб. в 2012 г., до межсегментной элиминации. В относительном выражении прирост составил +16,3%. В 2012 году мы продолжали активную работу на коммерческом рынке. Доля розничного сегмента в обороте дистрибуции в 2012 году снизилась и составила 4%. В 2012 году продолжил

развиваться рынок парафармацевтических продуктов. По результатам года доля нелекарственного ассортимента в продажах выросла с 12% в 2011 году до 13% в 2012 году.

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	2012 г.			2011 г.			Прирост выручки 2012/ 2011, %
	выручка, тыс. руб.	% от выручки	количество аптек	выручка, тыс. руб.	% от выручки	количество аптек	
Московский регион ¹	6 203 491	39,0	196	5 445 946	40,8	184	13,9
Региональные компании ¹	9 702 895	61,0	609	7 898 691	59,2	511	22,8
Итого выручка от реализации товара	15 906 386	100	-	13 344 637	100	-	19,2
Выручка от реализации услуг	498 724	-	-	465 193	-	-	7,2
Итого	16 405 110	-	805	13 809 830	-	695	18,8

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	выручка, тыс. руб.	% от выручки	выручка, тыс. руб.	% от выручки	
Лекарственные средства ¹	11 945 696	75,10	10 071 198	75,50	18,6
Парафармацевтика (с учетом товаров категории Детство)	3 960 690	24,90	3 273 439	24,50	21,0
Итого	15 906 386	100	13 344 637	100	19,2

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

В 2012 г. по сравнению с 2011 г. выручка от реализации выросла на 2 595 280 тыс. руб., или на 18,8%, с 13 809 830 тыс. руб. до 16 405 110 тыс. руб. Данные показатели достигаются как за счет роста продаж в сопоставимых аптеках, так и за счет увеличения количества аптек. За 2012 год сеть приросла на 110 аптек. В регионах аптеки открываются активнее, чем в г. Москве (в регионах количество аптек выросло на 98 против 12 аптек в г. Москве), в результате этого доля продаж Московского региона в общих продажах снизилась в 2012 году с 40,8% до 39,0%.

Развитие сети «Будь здоров!» по-прежнему является одной из приоритетных задач. Количество аптек «Будь здоров!» выросло с 103 в 2011 г. до 215 в 2012 г.

Структура продаж компании постоянна — около 75% выручки компании приходится на продажу

лекарственных средств, 25% составляют продажи парафармацевтики.

Сопоставимая выручка выросла на 8,6% за счет роста среднего чека на 11,7%, что позволило компенсировать падение числа чеков на 2,8%

По Московскому региону сопоставимая выручка выросла на 8,4%, количество чеков упало на 1,6%, средний чек вырос на 10,1%.

По региональным компаниям сопоставимая выручка выросла на 8,7%, количество чеков упало на 3,3%, средний чек вырос на 12,5%.

Производство

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

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	выручка, тыс. руб.	% от выручки	выручка, тыс. руб.	% от выручки	
Собственные продукты ¹	2 716 267	43,70	1 776 658	31,93	52,89
Лицензионные продукты	1 973 361	31,74	2 192 687	39,40	(10,00)
Субстанции	611 974	9,84	726 010	13,05	(15,71)
МНН	710 587	11,43	721 885	12,97	(1,57)
Прочее	204 207	3,28	147 413	2,65	38,53
Итого	6 216 396	100	5 564 653	100	11,7

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

Объем реализации производственного сегмента вырос на 651 743 тыс. руб., или на 11,7%, с 5 564 653 тыс. руб. в 2011 г. до 6 216 396 тыс. руб. в 2012 г.

Этот рост произошел за счет продолжающихся структурных изменений в продажах:

1) снижение продаж лицензионных продуктов, в первую очередь, «Эпокрин» и «Актовегин»;

2) приростом выручки по собственным продуктам (главным образом, за счет «Эральной», нового продукта «Хондрогарда», «Амелотекса», «Нейрокса», «Церетона» и продуктов «АнвиЛаба» («АнвиМакс» и антигриппины);

3) снижением продаж фармацевтических субстанций из-за увеличения конкуренции на данном сегменте рынка.

Себестоимость реализации

Себестоимость реализации выросла на 16 948 991 тыс. руб., или на 18,2%, от уровня 93 084 414 тыс. руб. в 2011 г. до 110 033 405 тыс. руб. в 2012 г. Данный рост напрямую связан с ростом выручки от реализации.

Информация по сегментам

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

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от выручки ²	тыс. руб.	% от выручки ²	
Дистрибуция¹					
Себестоимость реализации	101 247 830	76,8	86 378 609	76,2	17,2
Розница					
Себестоимость реализации	11 487 892	8,7	9 548 169	8,4	20,3
Производство					
Себестоимость реализации	3 513 610	2,7	3 325 558	2,9	5,7
Исключения	(6 215 927)		(6 167 922)		
Себестоимость реализации	110 033 405		93 084 414		18,2

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

² Проценты рассчитываются от суммированной выручки трех сегментов.

Дистрибуция

Себестоимость отгруженного товара выросла на 14 869 221 тыс. руб., или на 17,2%, увеличение с 86 378 609 тыс. руб. в 2011 г. до 101 247 830 тыс. руб. в 2012 г., до межсегментной 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 1 939 723 тыс. руб., или на 20,3%, с 9 548 169 тыс. руб. в 2011 г. до 11 487 892 тыс. руб. в 2012 г.

Наценка снизилась с 45% в 2011 г., до 43% в 2012 г., что связано с ростом присутствия компании в регионах (где наценка ниже, чем в г. Москве), а также с развитием формата низких цен «Будь здоров!».

Производство

Себестоимость реализованной продукции выросла на 188 052 тыс. руб., или на 5,7%, с 3 325 558 тыс. руб. в 2011 г. до 3 513 610 тыс. руб. в 2012 г. Более низкий прирост себестоимости

реализованной продукции в 2012 г. по отношению к 2011 г. связан с изменением структуры реализованной продукции в 2012 г., в котором снизилась доля продаж лицензионных бренд-джереников и выросла доля высокорентабельных собственных продуктов.

В относительном выражении доля себестоимости реализованной продукции в продажах снизилась с 59,8% в 2011 г. до 56,5% в 2012 г., главной системной причиной стало изменение структуры продаж в сторону высокорентабельных препаратов.

Валовая прибыль и валовая рентабельность

Валовая прибыль увеличилась на 1 500 537 тыс. руб., или на 10,7%, от уровня 13 968 273 тыс. руб. за 2011 г. до 15 468 810 тыс. руб. за 2012 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.

	2012 г.			2011 г.			Прирост 2012/2011, %	
	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рента- бель- ность, %	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рента- бель- ность, %	валовой прибыли	валовой рента- бель- ности
Лекарственные средства ¹	5 143 857	73,37	5,01	5 032 401	79,05	5,6	2,21	(10,54)
Парафарма- цевтика	1 867 104	26,63	11,99	1 333 659	20,95	11,10	40,00	8,02
Итого валовая прибыль от продажи товаров	7 010 961	100	-	6 366 060	100	-	10,13	-
Валовая прибыль от оказания услуг ²	1 016 325	-	-	1 239 244	-	-	(18,0)	-
Итого валовая прибыль	8 027 286	-	-	7 605 304	-	-	5,5	-

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 421 982 тыс. руб., или на 5,5%, с уровня 7 605 304 тыс. руб. за 2011 г. до 8 027 286 тыс. руб. за 2012 г. 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.

	2012 г.			2011 г.			Прирост 2012/2011, %	
	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рента- бель- ность, %	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рента- бель- ность, %	валовой прибыли	валовой рента- бель- ности
Лекарственные средства ¹	2 938 299	66,50	24,60%	2 559 200	67,40	25,41	14,81	(3,2)
Парафарма- цевтика (с учетом товаров категории Детство)	1 480 195	33,50	37,37%	1 237 269	32,60	37,80	19,63	(1,1)
Итого валовая прибыль от продажи товаров	4 418 494	100		3 796 469	100			
Валовая прибыль от реализации услуг ²	498 724			465 193				
Итого валовая прибыль	4 917 218			4 261 661				

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 655 557 тыс. руб., или на 15,4%, с 4 261 661 тыс. руб. в 2011 г. до 4 917 218 тыс. руб. в 2012 г. Доля парафармацевтики в валовом доходе в 2012 году выросла с 32,6% до 33,5%. Рост доли парафармацевтики связан с ростом ее продаж на 21%, что выше аналогичного показателя по продажам лекарственных средств.

Производство

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

	2012 г.			2011 г.			Прирост 2012/2011, %	
	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рента- бельность, %	валовая при- быль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рента- бельность, %	валовой прибыли	валовой рента- бельности
Собственные продукты	1 814 544	67,14	66,80	1 210 834	54,08	68,15	49,86	(1,98)
Лицензионные	612 967	22,68	31,06	755 331	33,73	34,45	(18,85)	(9,84)
Субстанции	126 540	4,68	20,68	155 143	6,93	21,37	(18,44)	(3,23)
МНН	111 324	4,12	15,67	86 532	3,86	11,99	28,65	30,69
Прочее	37 411	1,38	18,32	31 255	1,40	21,20	19,70	(13,58)
Итого	2 702 786	100	43,48	2 239 095	100	40,24	20,71	8,05

Валовая прибыль производственного сегмента выросла на 463 691 тыс. руб., или на 20,7%, с 2 239 095 тыс. руб. в 2011 г. до 2 702 786 тыс. руб. в 2012 г.

В 2012 году продолжилась тенденция на увеличение вклада продаж собственных брендов «Сотекса» в совокупную валовую прибыль сегмента за счет снижения долей от продаж лицензионных дженериков. Этот прирост был главным образом обусловлен приростом продаж таких собственных продуктов «Сотекса» как «Амелотекс», «Нейрокс», «Хондрогард», «Эральфон», «Церетон», а также продуктами «АнвиЛаба».

Валовая рентабельность продаж производственного сегмента в 2012 г. выросла с 40,2% в 2011 г. до 43,5% в 2012 г., или на 8%.

Операционные расходы

Наши операционные расходы состоят из коммерческих расходов, общехозяйственных и административных расходов и прочих операционных расходов/(доходов). В нижеприведенной таблице показаны наши операционные расходы по категориям в абсолютном значении и в процентном отношении от консолидированной выручки от реализации (после межсегментной элиминации) за 2012 и 2011 гг.

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Коммерческие расходы	7 832 123	6,2	7 775 005	7,3	0,7
Общехозяйственные и административные расходы	4 139 422	3,3	3 880 909	3,6	6,7
Прочие операционные расходы/(доходы), чистая сумма	19 490	0,0	(29 039)	0,0	167,1
Итого	11 991 035	9,6	11 626 875	10,9	3,1

Коммерческие расходы

Нижеприведенная таблица показывает коммерческие расходы в абсолютном значении и в

процентном отношении от консолидированной выручки от реализации (после межсегментной элиминации) за 2012 и 2011 гг.

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Расходы на оплату труда	5 034 409	4,0	4 603 387	4,3	9,4
Аренда складов и аптечных учреждений	1 112 724	0,9	1 063 819	1,0	4,6
Упаковочные материалы	119 727	0,1	130 724	0,1	(8,4)
Расходы на рекламу	186 642	0,1	654 113	0,6	(71,5)
Амортизация основных средств	311 421	0,2	288 278	0,3	8,0
Транспортные услуги	659 576	0,6	653 191	0,6	1,0
Техническое обслуживание транспортных средств	105 127	0,1	95 592	0,1	10,0
Прочие ¹	302 497	0,2	285 901	0,3	5,8
Итого	7 832 123	6,2	7 775 005	7,3	0,7

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

Коммерческие расходы увеличились на 57 118 тыс. руб., или на 0,7%, с уровня 7 775 005 тыс. руб. за 2011 г. до 7 832 123 тыс. руб. за 2012 г.

Общие и административные расходы

Общие и административные расходы увеличились на 258 513 тыс. руб., или 6,7%, с 3 880 909 тыс. руб. за 2011 г. до 4 139 422 тыс. руб. в 2012 г.

Операционная рентабельность

В следующей таблице представлена операционная рентабельность за рассматриваемые периоды.

	2012 г.	2011 г.
Дистрибуция ¹	1,8%	1,2%
Розница	3,4%	2,0%
Производство	18,2%	18,8%

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

Доходы/(расход) по процентам, чистый

Чистый доход/(расход) по процентам в отчетном периоде увеличился на 20 168 тыс. руб., или на 30,3%, с чистого дохода в сумме 66 623 тыс. руб. за 2011 г. до чистого дохода в сумме

86 791 тыс. руб. в 2012 г. Получение чистого дохода по процентам произошло за счет снижения объема полученных кредитов и процентных расходов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. и увеличения процентных доходов от размещения временно свободных денежных средств.

Доход/(расход) по курсовым разницам, чистый

Доход/(расход) по курсовым разницам увеличился на 54 080 тыс. руб., или 167,4%, с чистого расхода в сумме 32 311 тыс. руб. за 2011 г. на чистый доход в сумме 21 769 тыс. руб. за 2012 г. Данное изменение произошло из-за снижения стоимости «бивалютной» корзины. По данным Министерства экономического развития РФ, 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 2012 года официальный курс доллара США к российскому рублю снизился на 5,7%, до 30,3727 рублей за доллар США, курс евро к рублю — на 3,5% до 40,2286 рублей за евро по состоянию на 1 января 2013 года. Стоимость «бивалютной» корзины снизилась с 36,46 рубля на 1 января 2012 года до 34,81 рубля на 1 января текущего года

(на 4,5%). При этом среднегодовое значение курса доллара к рублю повысилось с 29,39 руб./долл. в 2011 году до 31,09 руб./долл. в 2012 году, курса евро к рублю снизилось с 40,88 руб./евро до 39,95 руб./евро соответственно.

Расходы по налогу на прибыль

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

	2012 г.		2011 г.		Прирост 2012/2011, %
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Текущий налог на прибыль	704 153	0,6	375 056	0,4	87,7
Отложенный налог на прибыль	72 198	0,0	120 164	0,1	(39,9)
Налог на прибыль	776 351	0,6	495 220	0,5	56,8

Расходы по налогу на прибыль увеличились на 281 131 тыс. руб., или на 56,8%, от уровня 495 220 тыс. руб. в 2011 г. до 776 351 тыс. руб. в 2012 г. Данное увеличение связано с ростом прибыли до налогообложения. Эффективная налоговая ставка Группы увеличилась с 20,8% в 2011 г. до 21,6% в 2012 г.

Прибыль за год

Прибыль за год увеличилась на 929 435 тыс. руб., или на 49,4%, от уровня 1 880 694 тыс. руб. в 2011 г. до 2 810 129 тыс. руб. в 2012 г.

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

	2012 г.	2011 г.	Прирост 2012/2011, %
Дистрибуция ¹	1 610 528	932 279	72,8
Розница ¹	177 769	(20 707)	958,5
Производство ¹	776 003	716 514	8,3
Нераспределенный ¹	1 230 565	735 988	-
Исключения	(984 736)	(483 380)	-
Прибыль за год	2 810 129	1 880 694	49,4

¹ До межсегментной элиминации.

Движение денежных средств

Следующая таблица содержит основные параметры движения денежных средств за 2012 и 2011 гг.

	2012 г.	2011 г.
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности	4 834 398	1 689 209
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	(216 406)	(2 500 026)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности	(977 803)	(136 356)
Итого чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов*	3 606 247	(942 904)

* С учетом влияния обменного курса валют на денежные средства и их эквиваленты.

Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности

Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности,

увеличилась на 3 145 189 тыс. руб., или 186,2%, с 1 689 209 тыс. руб. за 2011 г. до 4 834 398 тыс. руб. в 2012 г., что в основном было вызвано увеличением чистой прибыли за 2012 г. на 929 435 тыс. руб.

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, уменьшилась на 2 283 620 тыс. руб., или на 91,3%, с 2 500 026 тыс. руб. в 2011 г. до 216 406 тыс. руб. в 2012 г. Это уменьшение по использованию денежных средств связано в основном с уменьшением инвестиций на слияния и поглощения.

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

Чистая сумма использованных денежных средств в финансовой деятельности увеличилась на 841 450 тыс. руб., или 617,1 %, 136 356 тыс. руб. в 2011 г. до 977 803 тыс. руб. в 2012 г.

Данное увеличение оттока денежных средств связано с выплатой дивидендов акционерам компании в 2012 г.

В результате вышеизложенного движения денежных средств остаток денежных средств и денежных эквивалентов увеличился на 3 606 247 тыс. руб., или 169,3%, с 2 130 128 тыс. руб. на 31 декабря 2011 г. до 5 736 375 тыс. руб. на 31 декабря 2012 г.

Задолженность

Наша задолженность в основном представлена банковскими кредитами от российских банков.

Нижеприведенная таблица показывает нашу задолженность на 31 декабря 2012 и 2011 г.

Краткосрочные кредиты и займы

	% Ставка	31 декабря 2012 г.	% Ставка	31 декабря 2011 г.
Займы:				
Сбербанк РФ	-	-	7,95%	142 942
Raiffeisenbank	LIBOR3M + 4,2% до 4,3%	12 692	LIBOR6M + 4,8%	-
Прочие		-		3 100
Обязательства по финансовой аренде:				
Европлан	33,14%	12 947	33,14%	4 485
Hewlett Packard	10,78%	1 993	10,78%	3 880
BSGV Leasing	LIBOR6M + 7%	319	LIBOR6M + 7% до 7,8%	1 824
BSGV Leasing	-	-	EURIBOR6M + 7% до 7,8%	1 299
Итого		27 951		157 530

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:


	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Российские рубли	12 947	150 527
Доллары США	15 004	5 704
Евро	-	1 299
Итого	27 951	157 530

Долгосрочные кредиты и займы

	% Ставка	31 декабря 2012 г.	% Ставка	31 декабря 2011 г.
Обязательства по финансовой аренде:				
Европлан	33,14%	211	33,14%	13 158
BSGV Leasing	-	-	LIBOR6M + 7% до 7,8%	330
Hewlett Packard	10,78%	2 109	10,78%	153
Итого		2 320		13 641

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Российские рубли	211	13 158
Доллары США	2 109	483
Итого	2 320	13 641



Шеметова Н.В.,
сотрудник упаковочного производства
ЗАО «ФармФирма «Сотекс»:

Производственные мощности завода внушительны — он может выпускать до 100 млн ампул и 6 млн шприцев в год. Упаковочная линия — важный этап производственного процесса, где препараты, прошедшие контроль на механические включения и герметичность, автоматически маркируются и упаковываются.

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции в развитие Группы в отдельных сегментах рынка

Структура капитальных вложений Группы в 2012 г., млн руб. без НДС

Капитальные вложения Группы ¹	2012 г.
Дистрибуция	165,8
Розница	200,8
Производство	77,3
Итого	443,9

Объем капитальных вложений Группы в 2012 г. составил 443,9 млн руб. Приоритетными направлениями инвестиционной деятельности компании в 2012 г. являлись:

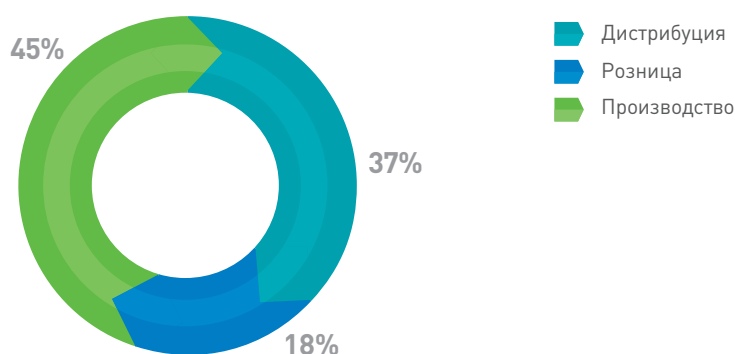
- приобретение долей в капитале компаний и пакетов акций с целью увеличения масштабов бизнеса и стоимости группы, а именно:


Приобретенные компании	Стоимость приобретения, млн руб. ¹
ООО «НПО Карат»	248,4
Итого	248,4

- инвестиции в техническое развитие, модернизацию, приобретение и строительство объектов основных средств и покупку нематериальных активов;
- капитальные расходы, связанные с восстановлением амортизированных основных фондов, нематериальных активов, капитальным ремонтом основных средств;
- инвестирование в НИОКР для поддержания будущего роста операционной прибыли.

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

Структура капитальных вложений Группы по сегментам в 2012 г.





Мартюшева Ю.С.,
начальник аптечного отдела регионального
управления «Москва» ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»:

Клиентская база ЦВ «ПРОТЕК» — это более 44 000 аптек. То есть мы поставляем товар в большинство аптек России. Коммерческий рынок является основным полем деятельности для компании. Клиентоориентированность, наличие выгодных предложений, а также взаимное соблюдение обязательств являются ключевыми моментами в сотрудничестве дистрибьютора и аптеки.

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 корпоративного поведения — 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.

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 также возможность выбора решений в случаях критики или замечаний со стороны партнеров и клиентов.

Формирование управленческой команды и кадрового резерва

Группа компаний «ПРОТЕК» — вертикально интегрированная структура, 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.

В 2012 Г. ОБЩАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА ГРУППЫ СОСТАВИЛА 12 300 ЧЕЛОВЕК, ЧТО НА 3% БОЛЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2011 Г. УВЕЛИЧЕНИЕ В ОСНОВНОМ СВЯЗАНО С АКТИВНЫМ ОРГАНИЧЕСКИМ РАСШИРЕНИЕМ И РОСТОМ АПТЕК В СЕГМЕНТЕ «РОЗНИЦА».

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», дистрибьюторской компании Группы, обладающие хорошим знанием рынка, высоким уровнем лояльности и сохраняющие преемственность базовых принципов, корпоративной культуры и прочих традиций компании.

Обучение персонала

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

В 2012 г. прошли обучение значительное большее количество сотрудников, чем в 2011 г.: 1069 сотрудников сегмента «Дистрибуция» и 785 сотрудников сегмента «Производство». В сегменте «Розница» в 2012 г. в г. Москве и Московской области обучение для обязательного подтверждения сертификата провизора прошел 81 сотрудник.

Численность персонала

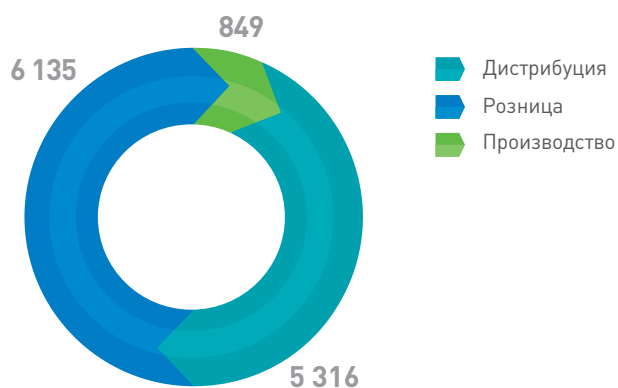
В 2012 г. общая численность персонала Группы составила 12 300 человек, что на 3% больше показателя 2011 г. Увеличение в основном связано с активным органическим расширением и ростом аптек в сегменте «Розница».

Динамика численности персонала, чел.

2010	2011	2012
12 370	11 926	12 300

Источник: данные компании.

Динамика численности персонала по сегментам в 2012 г., чел.



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.

Зарплата 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.

Динамика средней заработной платы по сегментам, тыс. руб.

Производство			Дистрибуция			Розница		
2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
51	56	61	39	37	41	26	35	37

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.



Лазарева Ю.Н.,
директор департамента развития аптечной сети
«Ригла»:

Активное органическое развитие — один из приоритетов аптечной сети «Ригла». В 2012 г. сеть увеличилась на 110 аптек, причем новые точки открывались под двумя брендами — «Ригла» и «Будь здоров!». За год нам удалось расширить программы партнерства с ритейлерами и торговыми центрами, где открылось большое количество точек. В 2013 г. мы ставим перед собой еще более амбициозные цели.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Социальная политика и благотворительность

В 2012 г. основными направлениями благотворительной деятельности Группы компаний «ПРОТЕК» стали:

- 1) реализация проектов в сфере профилактики и охраны здоровья граждан, а также пропаганды здорового образа жизни;
- 2) поддержка науки и образования, фундаментальных исследований, способствующих внедрению новых технологий;
- 3) социальная поддержка граждан, направленная на улучшение материального положения малообеспеченных слоев населения, социальная реабилитация безработных, инвалидов, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы.

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 2012 г. в рамках программы была организована передача лекарственных средств в лечебно-профилактические учреждения регионов России на сумму 32,406 млн руб.

Наиболее активным партнером программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ» в 2012 г. стала компания ЗАО «Сервье»: в рамках благотворительного сотрудничества общая сумма гуманитарной помощи

для лечения пациентов лечебных учреждений составила 24,886 млн руб.

В течение года благотворительная лекарственная помощь была оказана 179 благополучателям — лечебно-профилактическим учреждениям и некоммерческим организациям.

Ассортимент лекарственных средств, переданных в рамках благотворительной программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ», составил 416 позиций. Основным объемом отгрузок медикаментов в виде пожертвования был реализован в Московском регионе.

В 2012 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 7 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.

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,

**В ТЕЧЕНИЕ ГОДА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ЛЕКАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ
БЫЛА ОКАЗАНА 179 БЛАГОПОЛУЧАТЕЛЯМ — ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИМ
УЧРЕЖДЕНИЯМ И НЕКОММЕРЧЕСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ.**

В 2012 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 7 МЛН РУБ.

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;
- соблюдения требований действующих законодательных и иных нормативных правовых актов;
- предоставления необходимых ресурсов и средств.

В 2012 г. объем средств, затраченных Группой на мероприятия по охране труда и промбезопасность, вырос почти на 82% по сравнению с 2011 г.

Статистика затрат на охрану труда и промбезопасность, тыс. руб.



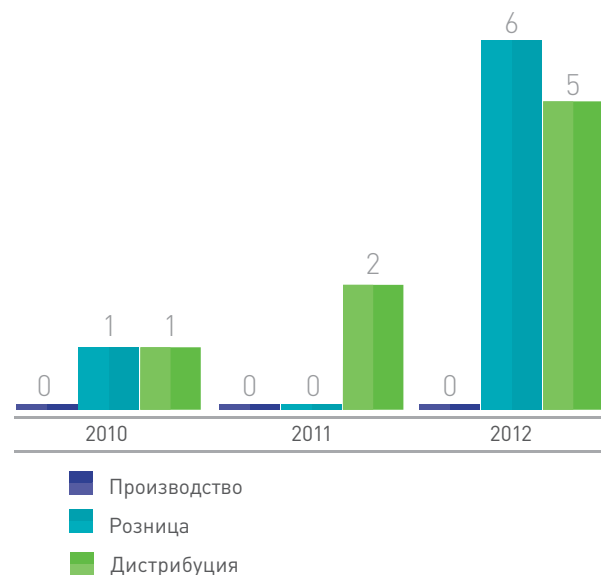
Источник: данные компании.

и составил более 12 млн руб. Положительная динамика отмечалась сразу по всем основным сегментам: +319% по сегменту «Розница», +143% по сегменту «Дистрибуция» и +153% по сегменту «Производство». Основной причиной роста затрат явилось повышение стоимости приобретения сертифицированной спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты.

В отчетном году количество несчастных случаев на производстве выросло по сравнению с прошлым годом.

В 2012 г. была проведена аттестация рабочих мест по условиям труда в офисно-складском комплексе ТСТ «Транссервис» (г. Пушкино) в количестве 103 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 466 человек.

Статистика количества несчастных случаев на производстве, чел.



Источник: данные компании.

Защита окружающей среды

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


В области образования и движения отходов осуществляются следующие мероприятия:

- своевременный сбор, хранение, а также учет и контроль за движением и безопасностью хранения отходов;
- передача организациям, имеющим соответствующие лицензии, 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.

A man in a dark suit and blue tie is standing in a warehouse, interacting with a control panel on a piece of machinery. The background shows industrial shelving and equipment. A teal text box is overlaid on the right side of the image.

Тюремских М.Ю., руководитель проектов департамента информационных технологий ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»:

ЦВ «ПРОТЕК» использует передовые информационные технологии, которые мы развиваем и совершенствуем каждый год. В 2012 году мы внедрили несколько новых сервисов для аптек, что позволяет клиентам более эффективно вести бизнес. Для поставщиков в компании действует эффективная IT-система, которая позволяет отследить движение товара от его поступления на склад до доставки в аптеку.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Система корпоративного управления

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

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

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

- Устав;
- Положение о комитете по аудиту;

- Положение о внутреннем контроле за финансово-хозяйственной деятельностью;
- Положение о Совете директоров;
- Положение о порядке ведения Общего собрания акционеров;
- Положение о комитете по стратегическому планированию и рискам;
- Положение о комитете по мотивации;
- Кодекс корпоративного поведения;
- Положение о Президенте;
- Положение о порядке деятельности Ревизионной комиссии;
- Положение о дивидендной политике;
- Положение о комитете по инвестициям.

Электронные версии этих документов, а также Перечень инсайдерской информации представлены на сайте ОАО «ПРОТЕК» по адресу: <http://www.protek-group.ru/ru/corporative/regulations/> и на сайте распространителя информации на рынке ценных бумаг по адресу: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=13943/>

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 30 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 финансовых результатах компании, а также распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов;
- принятие решений об одобрении крупных сделок и сделок, в совершении которых имелась заинтересованность, в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
- принятие решений об участии в финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций, а также другие вопросы, предусмотренные действующим законодательством и Уставом компании.

Совет директоров

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

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

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

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

Заседание Совета директоров правомочно (имеет кворум), если в нем принимают 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 26 июня 2012 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;
6. Сухорученко Александр Николаевич;
7. Горбунов Вадим Николаевич.

Председателем Совета директоров компании на первом заседании Совета директоров в новом составе, состоявшемся после окончания годового 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».



▶ **Якунина Юлия Сергеевна**
Директор по экономике ОАО «ПРОТЕК»

Родилась в 1957 г. Окончила экономический факультет Ярославского государственного университета. Имеет степень МВА по специальности «Финансовый менеджмент». 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».



▶ **Горбунов Вадим Николаевич**
Заместитель генерального директора по информационным технологиям ООО «Ригла»

Родился в 1963 г. Окончил Московский физико-технический институт (МФТИ). С 1986 по 1990 г. работал в НПО «Элас», возглавлял ИТ-компанию «Арагон». С 1994 г. занимал различные должности в информационно-технологических подразделениях компаний ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК» и ООО «Ригла». С 2000 по 2004 г. работал в североамериканских ИТ-компаниях. 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.

**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. — независимый член Совета 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. — независимый член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК».

**Новосельский Леонид Романович**

Независимый член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК»

Родился в 1969 г. В 1993 г. окончил физико-химический факультет Московского института стали и сплавов, а также в 1999 г. Wharton Business School (Филадельфия, США). С 1999 г. по настоящее время возглавляет Группу компаний «Градиент». С 2006 г. по настоящее время — член Совета директоров ОАО «Вымпелком», с 17.12.2009 г. — независимый член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК».

Владение акциями ОАО «ПРОТЕК» членами органов управления

ФИО	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 2012 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, предшествующих избранию, должностным лицом или работником компании;
- не являться должностным лицом другого хозяйственного общества, в котором любое из должностных лиц этого Общества является членом комитета Совета директоров по кадрам и вознаграждениям;
- не являться супругом, родителем, ребенком, братом, сестрой или аффилированным лицом должностного лица компании;
- не являться аффилированным лицом компании (за исключением члена Совета директоров Общества), а также аффилированным лицом таких аффилированных лиц;
- не являться стороной по обязательствам с компанией, в соответствии с условиями которых он может приобрести имущество (получить денежные средства), стоимость которого составляет 10 и более процентов его совокупного годового дохода, кроме получения вознаграждения за участие в деятельности Совета директоров Общества;
- не являться крупным контрагентом компании, т. е. таким контрагентом, совокупный объем сделок компании с которым в течение года составляет 10 и более процентов балансовой стоимости активов Компании;

- 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 01.01.2012 г. по 31.12.2012 г. в Совете директоров работали 3 независимых директора:

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

В 2012 г. было проведено 108 заседаний Совета директоров компании, преимущественно в заочной форме.

В течение 2012 г. Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» рассматривал различные вопросы деятельности компании в рамках своей компетенции, среди них:

- приобретение и продажа активов;
- утверждение финансовой отчетности компании;
- созыв общих собраний акционеров компании;
- другие вопросы.

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, 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 2012 году 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;
- 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 2012 году в состав комитета по стратегическому планированию и рискам входили:

1) до 21.03.2012 г.

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 Фирма ЦВ «ПРОТЕК»
5. Гусев Андрей Витальевич	Генеральный директор ООО «Ригла»
6. Смердов Виталий Леонидович	Генеральный директор ЗАО «ФармФирма «Сотекс»

2) с 21.03.2012 г.

1. Музьяев 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 Фирма ЦВ «ПРОТЕК»
5. Смердов Виталий Леонидович	Генеральный директор ЗАО «ФармФирма «Сотекс»
6. Филиппов Александр Павлович	Генеральный директор ООО «Ригла»

3) с 23.08.2012 г.

1. Музьяев 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. Осипова Любовь Александровна	Секретарь Комитета по стратегическому планированию и рискам, Начальник Группы стратегического развития ОАО «ПРОТЕК»

Комитет по мотивации

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

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

В 2012 г. в состав Комитета по мотивации входили:

1) до 21.03.2012 г.

1. Музьяев 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 Фирма 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»

2) с 21.03.2012 г.

1. Музьяев 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 Фирма ЦВ «ПРОТЕК»
6. Филиппов Александр Павлович	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»

3) с 23.08.2012 г.

1. Якунина Юлия Сергеевна	Председатель Комитета по мотивации, член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК», директор по экономике ОАО «ПРОТЕК»
2. Прокопов Тимофей Николаевич	Вице-президент по финансам и инвестициям ОАО «ПРОТЕК»
3. Смирнов Андрей Викторович	Начальник корпоративно-правового отдела Юридического департамента ОАО «ПРОТЕК»
4. Цветкова Инесса Николаевна	Секретарь Комитета по мотивации, начальник службы мотивации и заработной платы ОАО «ПРОТЕК».

Комитет по инвестициям

Комитет по инвестициям образован 23.08.2012 г. Комитет по инвестициям содействует Совету директоров в организации эффективной и достаточной системы инвестирования средств Группы

компаний «ПРОТЕК» в существующие и новые виды бизнеса в соответствии с утвержденными стратегиями развития.

В 2012 году в состав Комитета по инвестициям входили:

1. Горбунов Вадим Николаевич	Председатель Комитета по инвестициям, член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК», Заместитель Генерального директора ООО «Ригла» по информационным технологиям
2. Музьяев Вадим Геннадиевич	Член Совета директоров Общества, Президент 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. Панкратова Лилия Борисовна	Секретарь Комитета по инвестициям, начальник управления инвестиций Финансового департамента ОАО «ПРОТЕК»

Едиличный исполнительный орган — Президент

Президент назначается Советом директоров ОАО «ПРОТЕК» сроком на два года. Президент является едиличным исполнительным органом компании. Лицо считается назначенным

на должность Президента, если за него проголосовало большинство членов Совета директоров Общества, присутствующих на заседании Совета директоров. Президент вправе без доверенности действовать от имени компании в пределах, определенных Уставом, в том числе представлять интересы компании в государственных органах,

совершать от ее имени сделки, подписывать договоры, выдавать доверенности, распоряжаться материально-финансовыми средствами и совершать иные действия, необходимые для достижения цели деятельности ОАО «ПРОТЕК».

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

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

Взаимодействие с органами государственной власти

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

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

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

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

- расширение присутствия Группы компаний «Протек» на общественных отраслевых площадках;
- консолидация усилий с представителями фармообщества — 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.

Вознаграждение членов Совета директоров и Президента

В соответствии с действующим законодательством, трудовыми договорами и на основании решения годового Общего собрания акционеров от 23.06.2011 г. (протокол № 30 от 24.06.2011 года) и решения годового Общего собрания акционеров от 26.06.2012 г. (протокол № 32 от 26.06.2012 года) вознаграждение Президенту и членам Совета директоров в 2012 году составило в совокупности 41 562 112 руб. 82 коп.

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 2012 году в состав ревизионной комиссии входили:

- 1) до 26.06.2012 г. (в соответствии с решением годового Общего собрания акционеров от 23.06.2011 г. — Протокол № 30 от 23.06.2011 г.):
— Виноградов Павел Сергеевич;

— Каневская Татьяна Анатольевна;

— Лобанова Людмила Ивановна;

2) с 26.06.2012 г. (в соответствии с решением годового Общего собрания акционеров от 26.06.2012 г. — Протокол № 32 от 26.06.2012 г.):

— Виноградов Павел Сергеевич;

— Щиплецова Наталья Владимировна;

— Лобанова Людмила Ивановна.

Внешний аудит

На годовом Общем собрании акционеров, состоявшемся 26.06.2012 г. (протокол № 32 от 26.06.2012 г.) аудиторами Компании были утверждены ЗАО «ПрайсвоटरхаусКуперс 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 2012 года и за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2012 года, менеджмент ОАО «ПРОТЕК» привлек компанию ЗАО «ПрайсвоटरхаусКуперс Аудит».

Аудит финансовой отчетности компании за 2012 год, подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, был проведен компанией ООО «Бейкер Тилли Русаудит».

Внутренний аудит

В целях соответствия условиям листинга российской фондовой биржи, ММВБ, основанным на требованиях Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг ФСФР, в компании существует подразделение, контролирующее соблюдение процедур внутреннего контроля — Управление аудита. Управление аудита было организовано с момента создания ОАО «ПРОТЕК» в 2002 году. Начальник Управления аудита компании непосредственно подчиняется Вице-президенту по финансам и инвестициям и подотчетен Комитету по аудиту при Совете директоров.

Управление аудита осуществляет внутреннюю оценку эффективности системы внутреннего контроля, в том числе контроль за соблюдением процедур внутреннего контроля. При выполнении своих обязанностей сотрудники Управления аудита оказывают содействие Совету директоров, его комитетам и руководству в повышении адекватности и эффективности процессов

внутреннего контроля и управления рисками путем их изучения, оценки, составления отчетов и предоставления рекомендаций и консультаций.

Управление аудита содействует достижению поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности систем внутреннего контроля, управления рисками и корпоративного управления.

Система управления рисками

Политика Группы компаний «ПРОТЕК» в области управления рисками сводится к следующему:

- своевременное выявление рисков;
- оценка их существенности и принятие своевременных мер по минимизации возможного негативного воздействия.

Деятельность Группы организована на основе трех основных сегментов — «Дистрибуция», «Производство» и «Розница». Соответственно, Риски группы компаний «ПРОТЕК» состоят из совокупности рисков по данным видам деятельности.

Группа компаний «ПРОТЕК» учитывает как внутренние, так и внешние факторы, связанные с экономической и политической конъюнктурой, ситуацией на рынке капитала и труда и другие риски, на характер и уровень которых компания не оказывает непосредственного воздействия.

Компания относит ряд рисков к несущественным, однако допускает, что они могут принять возмущающий характер в 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 основными брендами «Ригла» и «Будь здоров!» в г. Москве и регионах;
- производитель лекарств в России ЗАО «ФармФирма «Сотекс»;
- а также другие компании Группы, работающие на фармацевтическом рынке России.

Деятельность Группы организована на основе трех основных операционных сегментов — «Дистрибуция», «Розница» и «Производство».

Сегмент «Дистрибуция» включает закупки широкого диапазона фармацевтических препаратов, товаров для красоты и здоровья у третьих лиц, оптовую реализацию товаров третьим лицам, а также сегменту «Розница». Сегмент «Розница» представляет собой розничную торговлю указанными видами товаров через собственную аптечную сеть. Сегмент «Производство» представляет собой производство и реализацию фармацевтических препаратов третьим лицам и сегменту «Дистрибуция».

В связи с этим существенное значение имеют отраслевые риски, связанные с деятельностью дочерних обществ Общества.

Риски, связанные с макроэкономической ситуацией и конкуренцией

Группа «ПРОТЕК» осуществляет свою основную деятельность на территории Российской Федерации, и возможные изменения в отрасли на внешних рынках не скажутся на деятельности Группы и его способности исполнять свои обязательства.

Отраслевые риски Группы «ПРОТЕК» связаны с состоянием макроэкономической ситуации в России, что может отразиться на уровне доходов населения и соответственно на уровне его платежеспособного спроса. Указанные негативные изменения в свою очередь могут оказать неблагоприятное воздействие на финансовое положение Группы.

Другим фактором, который может оказать негативное влияние на Группу, является усиление конкуренции в сфере дистрибуции на фармацевтическом рынке, производства лекарственных средств, розничных продаж через аптечную сеть со стороны отечественных и западных игроков. Интенсивность данного процесса может привести к ухудшению позиции Группы «ПРОТЕК» среди дистрибьюторов фармпрепаратов.

Группа «ПРОТЕК» планирует предпринять 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 роста 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 Группы поднимет отпускные цены и тем самым нивелирует данный риск. Данный риск является значительным, так как, хотя спрос на большинство лекарственных средств является неэластичным, из-за конкуренции на рынке повышение отпускных цен на импортную продукцию вследствие изменения цен на закупаемую продукцию иностранных производителей может сказаться на спросе на иностранные фармпрепараты, реализуемые компаниями Группы. Кроме того, допустимое увеличение отпускных цен может быть ограничено регулирующими органами со стороны государства. В случае наличия российских фармпрепаратов-субститутов, Группа «ПРОТЕК» постарается частично заменить подорожавшие импортные фармпрепараты медикаментами российского производства.

В случае значительного изменения цен на закупаемые медикаменты на внутреннем рынке Группа «ПРОТЕК» будет предпринимать меры по замене их препаратами-субститутами иностранного производства. Риск повышения цен на внутреннем рынке на лекарственные средства является значительным для Группы «ПРОТЕК».

Риски, связанные с приобретением сырья

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.

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 продукции/товара оценивается как существенный. Это может потенциально привести к дополнительным затратам, связанным в т. ч. с необходимостью отзыва отдельных партий продукции/товаров с рынка, а также к прекращению продаж определенных лекарств.

Риски, связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует Группа

В настоящее время компании Группы не участвуют в текущих судебных разбирательствах, которые способны повлечь за собой существенные для деятельности Группы последствия. Риски, связанные с текущими судебными процессами, не могут быть рассмотрены как риски, способные оказать значительное влияние на финансовые показатели деятельности Группы.

Риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензии компаний Группы на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено

Общество не осуществляет деятельности, осуществление которой требует лицензирования. Дочерние компании Общества осуществляют оптовую и розничную торговлю фармпрепаратами, а также производство лекарственных средств, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляются только на основании специального разрешения (лицензии). В случае изменения названных требований дочерние компании Общества предпримут все меры для выполнения новых требований по лицензированию. Группа не использует объекты, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Риск отказа регулирующих органов в разрешении (отзыв разрешения) на какой-либо препарат или какие-либо действия

У Группы «ПРОТЕК» также имеется риск получить отказ регулирующих органов в разрешении (отзыв разрешения) на какой-либо препарат или какие-либо действия, поскольку именно нормативные требования этих органов регулируют проведение исследований и контролируют безопасность и эффективность лекарственных средств. Кроме того, регулирующие органы имеют право отменить регистрацию вредного или неэффективного препарата.

Риски досрочного прекращения (непродления) договоров аренды

В сегменте «Розница» Группа имеет арендованные торговые площади. В связи с этим существует риск досрочного прекращения таких договоров, негативного изменения договорных условий, непродления договора по истечении сроков аренды.

Риски, связанные с возможной ответственностью компаний Группы по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ

В соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об акционерных обществах» основное общество, которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. При этом основное общество считается имеющим право давать

дочернему обществу обязательные для последнего указания только в случаях, предусмотренных законодательством. Вероятность наступления рисков, связанных с возможностью ответственности Общества по долгам своих дочерних обществ, представляется низкой, поскольку в уставах Общества и дочерних обществ вышеуказанное право не предусмотрено, договоров между Обществом и его дочерними обществами с соответствующими условиями нет. Но Общество также обязано нести ответственность по обязательствам дочерних обществ, если последние оказались неплатежеспособными или несостоятельными из-за его действий. Также риск связан с тем, что ДЗО может иметь экономические интересы и цели, которые 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 уровень указанных рисков как средний и предпринимает все необходимые меры для их минимизации в текущих обстоятельствах.

Риски бизнес-процессов

На деятельность компаний Группы влияют следующие процессные риски:

- риски некорректной организации бизнес-процессов и процедур;
- неадекватность систем информационной безопасности или процедур доступа к информации.

Руководство Группы оценивает уровень указанных рисков 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. Отключение электропитания в компьютерных сетях или системные отказы и задержки могут привести к финансовым потерям.

Руководство Группы оценивает уровень указанных рисков как низкий.

Страновые и региональные риски

Экономическая, политическая и государственная нестабильность могут оказать существенное негативное воздействие на бизнес, финансовое положение, результаты хозяйственной деятельности и дальнейшие планы Группы «ПРОТЕК».

Колебания в мировой экономике могут отрицательно сказаться на экономике России и на бизнесе Группы «ПРОТЕК». Указанные выше факторы приводят к следующим последствиям, которые могут оказать негативное влияние на развитие Группы «ПРОТЕК»:

- недостаточная развитость политических, правовых и экономических институтов;
- ухудшение демографической ситуации;
- несовершенство судебной системы;
- противоречивость и частые изменения налогового, валютного законодательства;
- медленное проведение реформ в области экономики и улучшения инвестиционного климата;
- высокая зависимость экономики от сырьевого сектора и 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 повышенной опасностью стихийных бедствий, возможным прекращением транспортного сообщения в связи с удаленностью и труднодоступностью, оцениваются как низкие.

Финансовые риски

Риск утраты ликвидности

Названный риск оценивается руководством Группы как низкий за счет использования механизмов лимитирования, страхования и компенсаций.

Механизм «лимитирование» предполагает ограничение суммы инвестирования в конкретный актив или группу активов, подверженных одному риску, а также установление лимитов на конкретный источник финансирования.

Механизм «страхование» предполагает ограничение финансовых потерь от утраты активов компаний Группы «ПРОТЕК» посредством их страхования, а также создание резерва в форме доходных денежных эквивалентов для предотвращения непрогнозируемых кассовых дефицитов. В рамках

данной стратегии предполагается не допускать арбитражных прецедентов признания компаний Группа «ПРОТЕК» виновными в невыполнении обязательств перед кредиторами и бюджетом и возможных последующих арестов имущества.

Механизм «Компенсация» предполагает создание резервов под обесценение и утрату активов (основных средств, дебиторской задолженности, товарного запаса, финансовых вложений, оплаченных расходов) и резервов под невыполнение плановой прибыли по основной деятельности и венчурным операциям.

Риск изменения процентных ставок

Группа «ПРОТЕК» подвержена риску изменения процентных ставок, что потенциально может негативно отразиться на стоимости заимствований Группы. Инфляция и возможное увеличение процентных и учетных ставок создает неблагоприятную ситуацию для внешних и внутренних заимствований на рынках капиталов. Неблагоприятные изменения на отечественном рынке ссудного капитала, в частности повышение процентных ставок, в будущем могут привести к увеличению расходов по обслуживанию долга и соответственно к снижению рентабельности деятельности Группы «ПРОТЕК». Снижение риска отрицательного влияния изменения процентных ставок обеспечивается путем:

- диверсификации кредитного портфеля по срокам и процентным ставкам;
- расширения сотрудничества с банками;
- сокращения долговой нагрузки со стороны банков;
- иными способами привлечения финансирования.

Валютные риски

В последние годы экономика России была подвержена значительным изменениям курса российского рубля по отношению к иностранным валютам. Группа «ПРОТЕК» осуществляет импорт продукции, и более половины ее выручки приходится на импортные медикаменты и фармацевтические препараты, но тот факт, что отпускные цены на импортную продукцию учитывают курс доллара США/евро, снижает валютные риски Группы. Часть кредиторской задолженности перед поставщиками номинирована в иностранной валюте, в связи с этим отпускные цены Группы «ПРОТЕК» привязаны к курсу иностранных валют, что позволяет снизить валютные риски. Компании Группы «ПРОТЕК» осуществляют хеджирование

в ограниченном объеме. Часть валютных контрактов с поставщиками переводятся в рублевые.

Кредитные риски

Кредитный риск возникает в связи с использованием денежных средств и их эквивалентов, финансовых инструментов и депозитов в банках и кредитных организациях, а также в результате взаимоотношений с покупателями, включая непогашенную дебиторскую задолженность и сделки, по которым есть договорные обязательства.

Деятельность Группы, подверженная кредитному риску, включает дебиторскую задолженность покупателей, а также размещение депозитов в банках. Географическая концентрация кредитного риска Группы приходится на внутренний рынок, поскольку большинство покупателей Группы 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.

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 и 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 РФ 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 России, 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.

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 или в связи с квалификацией действий компаний Группы как действий, направленных на вступление в картельный сговор, который ведет к поддержанию цен, в том числе на торгах. Заключения антимонопольных органов, вынесенные по результатам контрольных мероприятий за деятельностью компаний Группы, могут привести к таким санкциям, 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 как в части 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 экспорта, устанавливающие порядок ввоза на территорию Российской Федерации и вывоза с территории Российской Федерации.

В связи с возможностью изменения требований, установленных вышеуказанными нормативными актами, существует риск принятия решений, осложняющих таможенное декларирование.

Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности компаний Группы либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено

Общество не осуществляет деятельности, осуществление которой требует лицензирования. Дочерние компании Общества осуществляют оптовую и розничную торговлю фармпрепаратами, а также производство лекарственных средств, таможенное оформление товаров. Данные виды в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляются только на основании специального разрешения (лицензии). В случае изменения данных требований дочерние компании Общества предпримут все меры, для выполнения новых лицензионных требований. Однако такие меры могут потребовать дополнительных расходов, что и является риском. Группа не использует объекты, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Риски, связанные с государственным регулированием уровня компенсации на лекарственные средства и цен на препараты из перечня ЖНВЛП

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 и Верховного судов РФ, постановления Пленума Высшего арбитражного суда РФ имеют большое значение для правильного разрешения споров. Группа регулярно оценивает тенденции правоприменительной практики, формирующейся на уровне окружных арбитражных судов, активно применяя и используя ее не только при защите в судебном порядке своих прав и законных интересов, но и при разрешении правовых вопросов, возникающих в процессе осуществления деятельности Группы. Кроме того, Группа осуществляет

мониторинг решений, принимаемых высшими судами. В настоящее время судебная практика по основным видам судебных дел компаний Группы уже сложилась. Ее изменение может быть вызвано только каким-либо изменением законодательства, которое всегда само по себе влечет риски. На основании этого риски,

связанные с изменением судебной практики, оцениваются как незначительные и маловероятные. В настоящее время компании Группы не участвуют в текущих судебных процессах, способных оказать существенное влияние на результаты его финансово-хозяйственной деятельности.



Федькина Е.Н.,
сотрудник производства ЗАО «ФармФирма «Сотекс»:

На заводе «Сотекс» установлено новейшее оборудование, позволяющее фасовать 35 млн упаковок препаратов в год. Чтобы обеспечивать такой показатель производства, на заводе осуществляется строгий контроль за своевременным обеспечением работников смены необходимым сырьем.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

Уставный капитал

На 31 декабря 2012 г. уставный 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 регистрационным номером 1-02-07615-А и тикером PRTK.

Торговые коды акций

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

Международные идентификационные коды акций

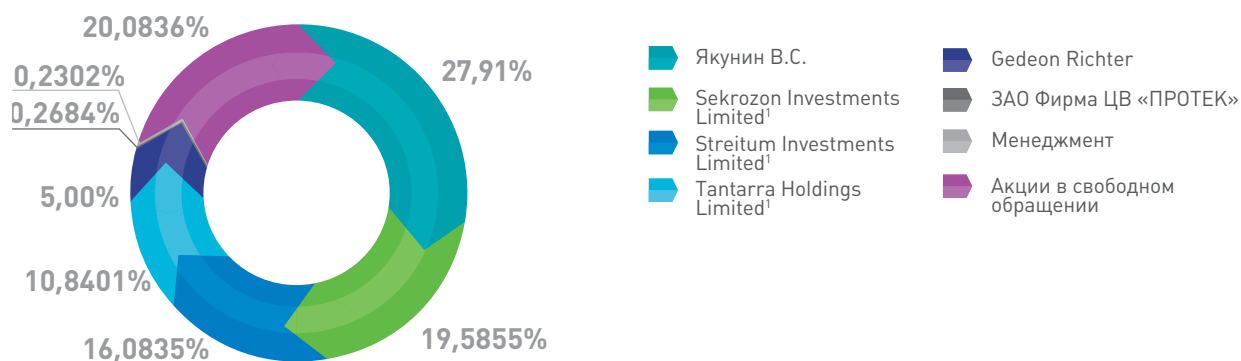
Наименование	Код
ISIN	RU000A0JQU47

Информация для акционеров

Информация о регистраторе

Держателем реестра акционеров является Закрытое акционерное общество «Регистраторское общество «СТАТУС», почтовый адрес: 109544, г. Москва, ул. Новорогожская, д. 32, стр. 1. Лицензия ФСФР России № 10-000-1-00304, выдана 12.03.2004 г. бессрочно. Адрес сайта в интернете: <http://www.rostatus.ru/>.

Структура уставного капитала (по состоянию на 31.12.2012 г.)



Источник: данные компании.

Примечание: бенефициаром указанных компаний является Вадим Якунин.

Права акционеров

На основании положений статьи 31 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ (далее — Федеральный закон) каждая обыкновенная акция общества предоставляет акционеру — ее владельцу одинаковый объем прав.

В соответствии с российским законодательством и Уставом компании акционеры ОАО «ПРОТЕК» имеют право:

- участвовать в Общем собрании с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- получать дивиденды;
- получать часть имущества в случае ликвидации компании;
- свободно отчуждать свои акции;
- осуществлять преимущественное право приобретения размещаемых посредством открытой подписки дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им акций этой категории;
- получать информацию о деятельности компании в соответствии с Федеральным законом и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также Уставом компании;
- знакомиться с повесткой дня Общего собрания до его проведения;
- осуществлять иные права, предусмотренные Федеральным законом и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации, Уставом компании, а также решениями Собрания, принятыми в соответствии с его компетенцией.

Акционеры, включенные в список лиц, имеющих право на участие в Общем собрании акционеров, и обладающие не менее чем 1% голосов, имеют право ознакомиться с этим списком в соответствии с пунктом 4 статьи 51 Федерального закона.

Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2% голосующих акций компании, вправе предлагать вопросы в повестку дня годового и внеочередного Общего собрания акционеров и выдвигать кандидатов в Совет директоров компании, коллегиальный

исполнительный орган, ревизионную комиссию и счетную комиссию, число которых не может превышать количественный состав соответствующего органа, а также кандидата на должность единоличного исполнительного органа.

Акционер, обладающий не менее чем 10% голосующих акций компании, имеет право требовать созыва внеочередного Общего собрания акционеров.

Акционеры — владельцы голосующих акций вправе требовать выкупа компанией всех или части принадлежащих им акций в случаях:

- реорганизации компании или совершения крупной сделки, решение об одобрении которой принимается Общим собранием акционеров в соответствии с пунктом 3 статьи 79 Федерального закона, если они голосовали против принятия решения о реорганизации или одобрении указанной сделки либо не принимали участия в голосовании по этим вопросам;
- внесения изменений и дополнений в Устав компании или утверждения Устава компании в новой редакции, ограничивающих их права, если они голосовали против принятия соответствующего решения или не принимали участия в голосовании.

Лицо, которое имеет намерение приобрести более 30% общего количества обыкновенных акций компании, предоставляющих право голоса в соответствии с пунктом 5 статьи 32 Федерального закона, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, вправе направить в компанию публичную оферту, адресованную акционерам—владельцам акций компании, о приобретении принадлежащих им акций компании.

Общее собрание акционеров

В соответствии с Уставом компания обязана уведомить акционеров о созыве любого собрания не менее чем за 30 дней, а в соответствии с Законом об акционерных обществах при созыве внеочередного Общего собрания акционеров с целью избрания Совета директоров (и в ряде других случаев) уведомление должно быть направлено не менее чем за 70 дней. Держатели акций получают уведомление непосредственно от компании и имеют возможность реализовать

свое право на участие в голосовании путем направления бюллетеня по почте либо путем присутствия на Общем собрании (личного или представителя с доверенностью).

Голосование на Общем собрании акционеров осуществляется по принципу «одна акция — один голос», если иное не предусмотрено Федеральным законом. Выборы членов Совета директоров компании осуществляются кумулятивным голосованием, при котором число голосов, принадлежащих каждому акционеру, умножается на число лиц, которые должны быть избраны в Совет директоров.

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.

В компании принято Положение о дивидендной политике, устанавливающее порядок выплаты дивидендов и определяющее стратегию Совета директоров при выработке рекомендаций по размеру дивидендов, условиям и порядку их выплаты.

История дивидендных выплат

Общий размер выплаченных за год дивидендов, млн руб.

2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.*
92	166	700	84	53	807

*Примечание: промежуточные дивиденды по результатам деятельности за первый квартал 2012 финансового года, решение об объявлении которых было принято Общим собранием акционеров «26» июня 2012 г. (Протокол годового общего собрания акционеров № 32 от 26.06.2012 г.).

Описание порядка налогообложения дохода юридических и физических лиц, получаемого по ценным бумагам в соответствии с законодательством Российской Федерации

Компания является налоговым агентом при выплате акционерам доходов по принадлежащим им акциям и производит расчет, удержание и перечисление в бюджет сумм налогов из доходов акционеров — получателей дивидендов в порядке и сроки, предусмотренные действующим законодательством Российской Федерации и с учетом наличия или отсутствия договоров (соглашений, конвенций) об избежании двойного налогообложения с государствами, в которых зарегистрированы иностранные организации или физические лица — нерезиденты Российской Федерации.

Налогообложение доходов, полученных в виде дивидендов по ценным бумагам физическими лицами

Особенности уплаты налога на доходы физических лиц в отношении доходов от долевого участия в организации установлены ст. 214 НК РФ. Если источником дохода налогоплательщика, полученного в виде дивидендов, является российская организация, указанная организация признается налоговым агентом и определяет сумму налога отдельно по каждому налогоплательщику применительно к каждой выплате указанных доходов по ставке, предусмотренной НК РФ, с учетом особенностей, предусмотренных НК РФ (ст. 275 НК РФ).

Налоговая ставка устанавливается в размере 9% в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации (ст. 224 НК РФ).

Налоговая ставка устанавливается в размере 15% в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации (ст. 224 НК РФ).

Налогообложение доходов, полученных в виде дивидендов по ценным бумагам юридическими лицами

Особенности определения налоговой базы по доходам, полученным от долевого участия в других организациях, установлены ст. 275 НК РФ. В случае если российская организация—налоговый агент выплачивает дивиденды иностранной организации и/или физическому лицу, не являющемуся резидентом Российской Федерации, налоговая база налогоплательщика — получателя дивидендов по каждой такой выплате определяется как сумма выплачиваемых дивидендов и к ней применяется ставка, установленная НК РФ (ст. 224 и 284).

В случае если российская организация — налоговый агент выплачивает дивиденды российской организации и (или) физическому лицу, являющемуся налоговым резидентом РФ, налоговая база определяется с учетом особенностей, установленных НК РФ (п. 2 ст. 275).

Налогообложение доходов в виде дивидендов производится по ставкам (ст. 284 НК РФ):

0% — по доходам, полученным российскими организациями в виде дивидендов при условии, что на день принятия решения о выплате дивидендов получающая дивиденды организация в течение не менее 365 календарных дней непрерывно владеет на праве собственности не менее чем 50-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.

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 РФ установлен особый порядок исчисления суммы налога, которую налоговый агент — российская организация должен удержать и перечислить в бюджет с доходов в виде дивидендов, выплачиваемых акционерам, являющимся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Если источником дохода налогоплательщика является российская организация, указанная организация признается налоговым агентом и определяет сумму налога с учетом следующих положений.

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

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

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 пользу налогоплательщиков — получателей дивидендов, при условии, если данные суммы дивидендов ранее не учитывались при определении налоговой базы, определяемой в отношении доходов, полученных налоговым агентом в виде дивидендов.

В случае если значение **H** составляет отрицательную величину, обязанность по уплате налога не возникает и возмещение из бюджета не производится.

Налогообложение доходов по ценным бумагам с учетом положений международных договоров

Если международным договором Российской Федерации, содержащим положения, касающиеся налогообложения и сборов, установлены иные правила и нормы, чем предусмотренные НК РФ и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами о налогах и/или сборах, то применяются правила и нормы международных договоров Российской Федерации (ст. 7 НК РФ).

Порядок подтверждения права на применение положений международных договоров установлен нормами НК РФ.

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ЗА 2012 г. ПО МСФО

Консолидированный отчет о финансовом положении
на 31 декабря 2012 г.

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания ¹	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
АКТИВЫ			
Оборотные активы			
Денежные средства и их эквиваленты	3	5 736 375	2 273 070
Краткосрочные займы выданные	4	123 726	212 986
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	5	20 895 579	16 868 710
Предоплата по налогу на прибыль		36 414	72 659
Запасы	6	21 217 415	20 177 148
Прочие оборотные активы		17 675	157 967
Итого оборотные активы		48 027 184	39 762 540
Внеоборотные активы			
Основные средства	7	7 747 366	8 104 528
Авансы, выданные за приобретение основных средств		81 479	47 530
Гудвилл	8	4 817 258	4 816 609
Прочие нематериальные активы	9	2 129 308	2 253 332
Инвестиции в ассоциированные компании	10	355	211
Прочие внеоборотные активы		16 834	2 744
Отложенные налоговые активы по налогу на прибыль	19	132 624	79 677
Итого внеоборотные активы		14 925 224	15 304 631
Итого активы		62 952 408	55 067 171

¹ Примечания к консолидированной финансовой отчетности см. в отчетности, размещенной на сайте www.protek-group.ru (раздел «Инвесторам» — «Отчетность по МСФО»).

Консолидированный отчет о финансовом положении на 31 декабря 2012 г. (продолжение)

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания ¹	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ			
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	27 951	157 530
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	12	38 757 389	32 875 172
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль		157 516	99 093
Итого краткосрочные обязательства		38 942 856	33 131 795
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	2 320	13 641
Долгосрочная кредиторская задолженность по основной деятельности		115 614	-
Отложенные налоговые обязательства по налогу на прибыль	19	834 597	710 025
Итого долгосрочные обязательства		952 531	723 666
Итого обязательства		39 895 387	33 855 461
Капитал			
Акционерный капитал	13	5 271	5 271
Резерв по пересчету валют		3 711	3 585
Эмиссионный доход	13	5 793 821	5 793 821
Собственные выкупленные акции		(85 007)	(85 007)
Нераспределенная прибыль		17 161 802	15 329 562
Капитал, относимый на счет акционеров компании		22 879 598	21 047 232
Неконтролирующая доля		177 423	164 478
Итого капитал		23 057 021	21 211 710
Итого обязательства и капитал		62 952 408	55 067 171

Утверждено Советом директоров 23 апреля 2013 года.

/В.Г. Музьяев, Президент/

/Т.Н. Прокопов, Вице-президент/

Консолидированный отчет о совокупном доходе за 2012 г. (в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2012 г.	2011 г.
Выручка от реализации	14	125 502 215	107 052 687
Себестоимость реализации	15	(110 033 405)	(93 084 414)
Валовая прибыль		15 468 810	13 968 273
Коммерческие расходы	16	(7 832 123)	(7 775 005)
Общехозяйственные и административные расходы	17	(4 139 422)	(3 880 909)
Прочие операционные (расходы)/доходы, чистые	18	(19 490)	29 039
Операционная прибыль		3 477 775	2 341 398
Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения	10	144	204
Процентные доходы		114 608	97 406
Процентные расходы		(27 817)	(30 783)
Прибыль от курсовых разниц		569 383	785 556
Убыток от курсовых разниц		(547 613)	(817 867)
Прибыль до налогообложения		3 586 480	2 375 914
Расходы по налогу на прибыль	19	(776 351)	(495 220)
Прибыль за год		2 810 129	1 880 694
Прочий совокупный доход/(убыток)		126	(186)
Итого совокупный доход за год		2 810 255	1 880 508
Распределение прибыли:			
Акционеры компании		2 773 521	1 846 710
Неконтролирующая доля		36 608	33 984
Прибыль за год		2 810 129	1 880 694

Консолидированный отчет о совокупном доходе за 2012 г. (продолжение)

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2012 г.	2011 г.
Распределение совокупного дохода:			
Акционеры компании		2 773 647	1 846 524
Неконтролирующая доля		36 608	33 984
Итого совокупный доход за год		2 810 255	1 880 508
Прибыль на обыкновенную акцию, приходящаяся на долю акционеров компании, базовая и разведенная (в российских рублях)	22	5,28	3,50

Консолидированный отчет о движении денежных средств за 2012 г. (в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2012 г.	2011 г.
Движение денежных средств по операционной деятельности			
Прибыль за год		2 810 129	1 880 694
Корректировки:			
Амортизация основных средств	7	675 914	688 780
Амортизация прочих нематериальных активов	9	189 535	137 834
Резерв под обесценение запасов	15	542 121	232 544
Резерв/(Восстановление резерва) под обесценение дебиторской задолженности от основной деятельности и прочей дебиторской задолженности	16, 18	62 231	(402)
Прибыль от выбытия основных средств	18	(5 104)	(26 607)
Доля в финансовом результате ассоциированной компании	10	(144)	(204)
Процентные расходы		27 817	30 783
Процентные доходы		(114 608)	(97 406)
Убыток от нерезализованных курсовых разниц		24 228	9 920
Расходы по налогу на прибыль	19	776 351	495 220
Операционная прибыль до изменений в оборотном капитале		4 988 470	3 351 156

Консолидированный отчет о движении денежных средств за 2012 г. (продолжение)

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2012 г.	2011 г.
Изменение дебиторской задолженности по основной деятельности и прочей дебиторской задолженности и прочих оборотных активов		(3 951 772)	(4 414 209)
Изменение запасов		(1 579 551)	(1 751 538)
Изменение кредиторской задолженности по основной деятельности и прочей кредиторской задолженности		6 016 675	4 864 603
Денежные средства, полученные от операционной деятельности		5 473 822	2 050 012
Проценты уплаченные		(29 367)	(31 311)
Налог на прибыль уплаченный		(610 057)	(329 492)
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности		4 834 398	1 689 209
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств и нематериальных активов		(478 076)	(917 707)
Поступления от продажи основных средств		54 992	46 238
Приобретение дочерних компаний, за вычетом поступивших в их составе денежных средств		(349)	(1 674 740)
Проценты полученные		117 794	92 500
Поступления от погашения выданных займов		2 753 167	2 061 815
Предоставление займов		(2 663 934)	(2 108 132)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(216 406)	(2 500 026)
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от привлеченных кредитов и займов		144 081	98 663
Погашение кредитов и займов полученных		(157 770)	(220 240)
Выплата дивидендов акционерам компании		(941 275)	-
Выплата дивидендов акционерам с неконтролирующей долей		(22 839)	(14 779)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(977 803)	(136 356)

Консолидированный отчет о движении денежных средств за 2012 г. (продолжение)

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2012 г.	2011 г.
Влияние изменения обменного курса валют на денежные средства и их эквиваленты		(33 942)	4 269
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		3 606 247	(942 904)
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	3	2 130 128	3 073 032
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	3	5 736 375	2 130 128

Консолидированный отчет об изменении капитала за 2012 г.

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

Капитал, относимый на счет акционеров компании								
	Акционер- ный капитал	Эмиссион- ный доход	Собст- венные выкуп- ленные акции	Резерв по пере- счету валют	Нераспре- деленная прибыль	Итого	Неконтро- лирующая доля	Итого капитал
Остаток на 1 января 2011 г.	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 г.	5 271	5 793 821	(85 007)	3 585	15 329 562	21 047 232	164 478	21 211 710
Итого совокупный доход за 2012 г.	-	-	-	126	2 773 521	2 773 647	36 608	2 810 255
Дивиденды объявленные	-	-	-	-	(941 281)	(941 281)	(23 039)	(964 320)
Неконтро- лирующая доля, возникшая в результате объединения бизнеса (Примечание 8)	-	-	-	-	-	-	(624)	(624)
Остаток на 31 декабря 2012 г.	5 271	5 793 821	(85 007)	3 711	17 161 802	22 879 598	177 423	23 057 021

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 в 2012 году компания руководствовалась Кодексом корпоративного поведения ОАО «ПРОТЕК» (утвержден Советом директоров 5 августа 2003 г., протокол № 23).

С 08.02.2013 г. в компании принят Кодекс корпоративного поведения ОАО «ПРОТЕК» в новой редакции (утвержден Советом директоров 8 февраля 2013 г., протокол № 790), который в совокупности с локальными нормативными актами компании представляет собой единую систему корпоративного поведения, основывающуюся на требованиях российского законодательства, лучшей российской и международной практике корпоративного управления и Кодексе корпоративного поведения, рекомендованном Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг Российской Федерации (в наст. время ФСФР России).

Корпоративное поведение компании основывается на следующих принципах:

- соблюдение норм действующего законодательства Российской Федерации, Устава и внутренних документов компании, а также следование общепринятым стандартам и принципам корпоративного поведения;
- равное отношение ко всем акционерам, владеющим акциями одного типа (категории);
- добросовестное осуществление всеми акционерами, компанией, ее органами управления, должностными лицами и иными заинтересованными лицами своих прав, недопущение случаев злоупотребления правом;

- обеспечение высокого уровня деловой этики в отношениях с акционерами, инвесторами, партнерами и работниками;
- обеспечение возможности акционеров осуществлять свои права и законные интересы;
- осуществление Советом директоров стратегического управления деятельностью компании и эффективный контроль с его стороны за деятельностью исполнительного органа компании, а также подотчетность Совета директоров Общему собранию акционеров;
- обеспечение эффективного участия независимых членов Совета директоров в работе Совета директоров компании;
- осуществление исполнительным органом компании разумного, добросовестного и эффективного руководства деятельностью компании, а также его подотчетность Совету директоров и Общему собранию акционеров компании;
- эффективный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью компании;
- обеспечение эффективности системы внутреннего контроля и внешнего аудита;
- активное сотрудничество компании с инвесторами, кредиторами и иными заинтересованными лицами в целях увеличения активов и капитализации компании;
- обеспечение своевременного и полного раскрытия достоверной информации о компании, в том числе о ее финансовом положении, экономических показателях, структуре собственности и управления.

Приложение 2. Перечень крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, совершенных компанией в 2012 г.

В отчетном году компания не совершала сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками и сделками, в совершении которых имеется заинтересованность.

Словарь терминов и сокращений

РХ-препараты	Рецептурные препараты: лекарственные средства, которые отпускаются по рецепту врача
БАД	Биологически активные добавки
ГЛС	Готовые лекарственные 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
Дефектура	Отсутствие в аптеке (медицинском учреждении) необходимого товара (препарата)
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
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
Коммерческий рынок ЛС	Объем реализации ЛС в розничном сегменте рынка, т. е. в аптеках и аптечных сетях
Коммерческий сектор ГЛС	Сегмент рынка готовых лекарственных средств, которые продаются через аптеки по прямому запросу розничных потребителей
ЛПУ	Лечебно-профилактическое учреждение
ЛС	Лекарственное средство
Льготное лекарственное обеспечение (ЛЛО)	Обеспечение льготных категорий граждан лекарственными средствами, включенными в список ЖНВЛП за счет государственного бюджета

МНН	Международное непатентованное название (полный термин: международное непатентованное название фармацевтической субстанции, МНН, англ. international nonproprietary names for pharmaceutical substances, INN) — рекомендованное ВОЗ уникальное название фармацевтической субстанции (активного фармацевтического ингредиента). По определению у фармацевтической субстанции может быть только одно МНН. МНН имеет всемирное признание и является общественным достоянием, которое ВОЗ без всяких ограничений предоставляет в пользование всем субъектам сферы обращения лекарственных средств всех стран мира
НЛС	Нелекарственные средства
ОМС	Обязательное медицинское страхование
ОНЛС	Обеспечение отдельных категорий граждан необходимыми лекарственными средствами
Оригинальный препарат (бренд)	Лекарственный препарат с доказанной эффективностью, ранее 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
ОТС препараты	Безрецептурные лекарственные препараты (от английского over-the-counter, безрецептурные, буквально «через прилавок», «через кассу»)
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.
Первостольник, работник первого стола	Сотрудник аптеки (фармацевт или провизор), который занимается непосредственной работой с покупателем: подбором и продажей лекарственных средств и сопутствующих товаров
Первый стол	Прилавок или окошко отпуска медикаментов покупателям в аптеке
Провизор	Специалист с высшим фармацевтическим образованием
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
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

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий отчет может содержать заявления, которые являются или могут считаться «заявлениями, содержащими прогноз относительно будущих событий» в значении, придаваемом этому термину федеральными законами США о ценных бумагах, и, следовательно, на данные заявления распространяется действие положений указанных законов, которые предусматривают освобождение от ответственности за совершаемые добросовестно действия.

Примерами таких заявлений являются, но не ограничиваются ими, прогнозы, проекты, стратегии, планы, цели, ожидания, оценки, намерения и убеждения компании, в том числе относительно приобретений, продаж товаров или услуг, результатов деятельности, финансового положения, ликвидности, перспектив и дивидендной политики; заявления относительно будущей производственно-хозяйственной деятельности; иные заявления, которые строго не относятся к событиям (фактам), как настоящим, так и имевшим место в прошлом; и предположения, лежащие в основе таких заявлений.

Заявлениям, содержащим прогноз относительно будущих событий, по своей природе присущи риски и неопределенности, как общие, так и специальные, а также риски, что эти заявления не будут выполнены. Помимо прочих факторов, заявления, содержащие прогноз относительно будущих событий, основаны на многочисленных предположениях относительно настоящей и будущей стратегии компании, а также обстановки, в которой компания будет осуществлять свою деятельность в будущем.

Компания ставит в известность, что некоторые важные факторы могут повлечь некорректность предположений компании и значительное отличие действительных результатов от прогнозов, проектов, стратегий, планов, целей, ожиданий, оценок, намерений и убеждений компании, выраженных в таких заявлениях.

Такие факторы включают в себя:

- изменение политических, социальных, правовых или экономических условий в России в целом либо в регионах России, в которых компания осуществляет свою деятельность, включая изменение уровня расходов и спроса на часть или все товары компании;
- увеличение доли рынка конкурирующих товаров, снижение цен конкурентами, непредвиденные действия конкурентов, которые могут оказать влияние на долю на рынке, рост затрат либо препятствовать росту компании;
- способность выполнить объединение, приобретение, отчуждение предприятий и долей, как существующие, так и будущие, и достичь интеграции, ожидаемого эффекта от совместной деятельности и/или снижения затрат;
- уровень затрат на исследование рынка, продвижение товаров и инновации компании и ее конкурентов;
- способность компании защитить свои права на объекты интеллектуальной собственности;
- изменение законодательства и подзаконных актов, изменение политики Правительства Российской Федерации, 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 ограничений и руководствоваться ими в своих действиях.

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 ОАО «ПРОТЕК»: +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_prokоров@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: rg@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

ЗАО «СТАТУС»

Лицензия ФСФР России № 10-000-1-00304, выдана 12.03.2004 бессрочно.

Адрес: 109544, г. Москва, ул. Новорогожская, д. 32, стр. 1

Телефон: +7 (495) 974-83-45

<http://www.rostatus.ru/>