



ДИСТРИБУЦИЯ



РОЗНИЦА



ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2013



ПРОИЗВОДСТВО

Предварительно утвержден
Советом директоров ОАО «ПРОТЕК»
Протокол № 970 от 5 мая 2014 г.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО
ОБЩЕСТВА «ПРОТЕК»
ЗА 2013 ГОД

В. Г. Музьяев
Президент ОАО «ПРОТЕК»

А. М. Кинаш
Главный бухгалтер ОАО «ПРОТЕК»



СОДЕРЖАНИЕ

ГODOVOGO ОТЧЕТА

ОАО «ПРОТЕК» ЗА 2013 ГОД

01

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

- 04 Обращение Председателя Совета директоров
- 05 Обращение Президента компании
- 06 Группа компаний «ПРОТЕК» 2013
- 12 Компания сегодня
- 16 Ключевые события 2013 г. и события после отчетной даты

02

ОБЗОР РЫНКА

- 20 Обзор рынка

03

О КОМПАНИИ

- 25 Сегмент «Дистрибуция»
- 32 Сегмент «Розница»
- 38 Сегмент «Производство»

04

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

- 42 Стратегия развития сегмента «Дистрибуция» Группы компаний «ПРОТЕК»
- 43 Стратегия развития сегмента «Розница» Группы компаний «ПРОТЕК»
- 44 Стратегия развития сегмента «Производство» Группы компаний «ПРОТЕК»

05

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

- 45 Результаты деятельности Группы за 2013 г. в сравнении с 2012 г.

06

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

- 59 Инвестиции в развитие Группы компаний «ПРОТЕК» в отдельных сегментах рынка

07

**УПРАВЛЕНИЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ
КАПИТАЛОМ**

60 Кадровая политика

08

**СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

63 Социальная политика и благотворительность
64 Охрана труда, промышленная безопасность
65 Защита окружающей среды

09

**КОРПОРАТИВНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ**

66 Система корпоративного управления
66 Органы управления
74 Вознаграждение членов Совета директоров
74 Внутренний контроль, внешний аудит и Ревизионная комиссия
75 Система управления рисками

10

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

82 Уставный капитал
82 Информация для акционеров
84 Дивидендная политика

11

**КОНСОЛИДИРОВАННАЯ
ФИНАНСОВАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИИ
ЗА 2013 г. ПО МСФО**

86 Консолидированный отчет о финансовом положении на 31 декабря 2013 г.

12

ПРИЛОЖЕНИЯ

93 Приложение 1. Сведения о соблюдении Кодекса корпоративного поведения
94 Приложение 2. Перечень крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, совершенных компанией в 2013 г.
100 Словарь терминов и сокращений

13

**ЗАЯВЛЕНИЕ
ОБ ОГРАНИЧЕНИИ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

102 Заявление об ограничении ответственности

14

**КОНТАКТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ**

104 Контактная информация

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Уважаемые акционеры!

Прошедший 2013 год можно назвать довольно успешным для российского фармацевтического рынка: по данным различных аналитических агентств его рост составил 12—13%, что является высоким показателем.

Группа компаний «ПРОТЕК» продолжает стремиться укреплять свои позиции на отечественном фармацевтическом рынке.

В соответствии с тенденциями рынка в 2013 году была откорректирована стратегия сегментов Группы компаний «ПРОТЕК» на ближайшие 5 лет. Особое внимание мы планируем уделять развитию производственного и розничного сегментов как направлениям, имеющим опережающие рыночные темпы роста.

Стратегия развития производственного сегмента компании «ПРОТЕК» соответствует основным программам развития фармацевтической отрасли, принятым российским правительством: «Развитие здравоохранения Российской Федерации до 2020 г.», «Стратегия лекарственного обеспечения населения РФ до 2025 г.», «Развитие фармацевтики и медицинской промышленности». Данные программы подразумевают развитие производственных мощностей на территории России. В соответствии с ними помимо расширения основного производства мы намерены развивать также биотехнологическое направление в компании.

В розничном сегменте мы продолжаем расти органическим путем, увеличивая наше присутствие в ключевых регионах. Высокий темп открытия новых аптек был задан в предыдущие годы, а в январе 2014 года в Московском регионе была открыта тысячная аптека. В рамках расширения бизнеса также планируется развитие программы франчайзинга на территории России.



Якунин Вадим Сергеевич,
Председатель Совета директоров
ОАО «ПРОТЕК»

Дистрибьюторский сегмент, несмотря на сильнейшую конкуренцию, продолжает демонстрировать рост, однако его темпы не такие высокие, как в других сегментах. Исходя из этого, для нас самой важной стратегической задачей является повышение рентабельности этого бизнеса.

Группа компаний «ПРОТЕК» применяет лучшие практики корпоративного управления и операционные технологии ведения бизнеса. Надеюсь, что наши акционеры и партнеры видят нашу компанию как открытого и надежного партнера, сотрудничество с которым предоставляет новые перспективы для развития.

От лица Совета директоров хочу поблагодарить всех сотрудников компании и пожелать успехов в будущем.

Мне хотелось бы еще раз подчеркнуть, что Группа компаний «ПРОТЕК» имеет прочные позиции на отечественном фармацевтическом рынке и в дальнейшем все усилия будет направлять на повышение эффективности бизнеса.

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ

Уважаемые акционеры и партнеры!

Мы умеренно удовлетворены достигнутыми результатами Группы компаний «ПРОТЕК» за минувший 2013 год. Консолидированная выручка Группы выросла на 11%, достигнув 139 311 миллионов рублей. Рост выручки соответствует темпам роста рынка, а темп роста сегментов «Розница» и «Производство» превышает его и показывает 21,3% и 26,8% прироста к 2012 году соответственно.

Отечественный фармацевтический рынок в 2013 году стал еще более конкурентным, чем годом ранее, особенно обострилась ценовая конкуренция. В конечном счете это привело к падению доходности дистрибьюторского бизнеса. Несмотря на все сложности, российский фармацевтический рынок продолжает расти. Россия по-прежнему входит в ТОП-5 ведущих фармацевтических рынков мира по темпам роста. Отечественная фармацевтическая отрасль продолжает быть одной из самых перспективных: прогноз темпа роста на 2014 год достаточно оптимистичный — 8—10%.

Группа компаний продолжает следовать своей рыночной стратегии, направленной на укрепление лидерских позиций в сегментах «Производство», «Розница» и «Дистрибуция». Производственный сегмент мы видим как основной драйвер роста Группы в среднесрочной перспективе.

В производственном сегменте в 2013 году выросла выручка от собственных брендов, составив 53% от всей выручки сегмента. Мы будем и дальше расширять портфель продукции сегмента «Производство» и по числу наименований, и по количеству фармако-терапевтических групп.



Музьяев Вадим Геннадиевич,
Президент ОАО «ПРОТЕК»

В розничном бизнесе мы продолжаем придерживаться стратегии мультиформатности. Помимо основного бренда «Ригла» мы активно развиваем аптечную сеть низких цен под брендом «Будь здоров!». Увеличения присутствия аптек в регионах мы достигаем путем реализации стратегии органического роста. За 2013 год «Ригла» увеличилась на 187 аптек, показав самый значительный прирост за последние годы.

Темпы роста сегмента «Дистрибуция» менее динамичные, чем у других сегментов Группы «ПРОТЕК». Это связано с ужесточающейся конкуренцией в этом бизнесе. Основной задачей, которую мы ставим сегменту «Дистрибуция» — сокращение издержек и работа над эффективностью всех бизнес-процессов.

Мы ожидаем, что 2014 год будет более сложным для российского фармацевтического рынка, чем предыдущие годы, при этом уверены, что Группа компаний преодолет все трудности и покажет хорошие результаты.

ДИСТРИБУЦИЯ

8,7%

ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ

в 2013 г. по сравнению с 2012 г.



БОЛЕЕ 15 500 ПОЗИЦИЙ В ПРАЙС-ЛИСТЕ

2-е МЕСТО В РЕЙТИНГЕ IMS*

* Рейтинг дистрибуторов по прямым продажам по итогам 2013 г.



13%

РОСТ КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

в 2013 г.



**БОЛЕЕ
19 000**

КЛИЕНТОВ

на 31.12.2013 г.

81%*

**ДОЛЯ СЕГМЕНТА В ОБЩЕМ
ОБЪЕМЕ ВЫРУЧКИ ГРУППЫ
в 2013 г.**

* от суммарной выручки до межсегментной элиминации.

**БОЛЕЕ
600**

ПОСТАВЩИКОВ

из 23 стран мира

**118 837
млн руб.**

СОСТАВИЛА ВЫРУЧКА

за 2013 г.



158 600

КВ. М

ПЛОЩАДЬ СКЛАДОВ

на 31.12.2013 г.

РОЗНИЦА

992

**АПТЕКИ В 34
РЕГИОНАХ**

на 31.12.2013 г.



1-е место СРЕДИ ТОП-10 АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ

по данным IMS за 2013 г.
(комплексный рейтинг
мультирегиональных
аптечных сетей)

737

**ПОЗИЦИЙ ТОВАРА
ПОД 19 БРЕНДАМИ СТМ**



ДВА ОСНОВНЫХ БРЕНДА:

фарммаркеты «Ригла» и дискаунтеры
«Будь здоров!»



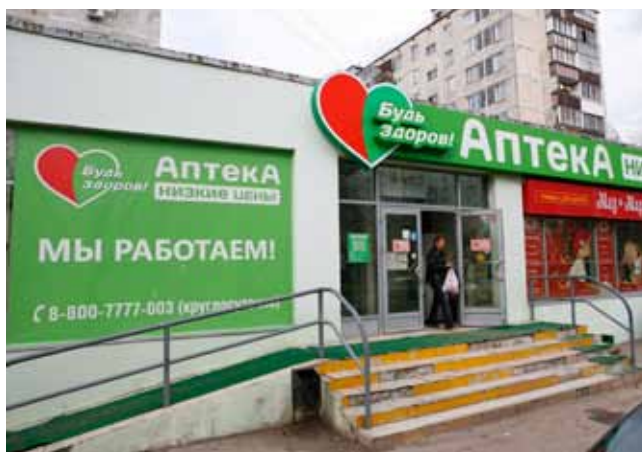
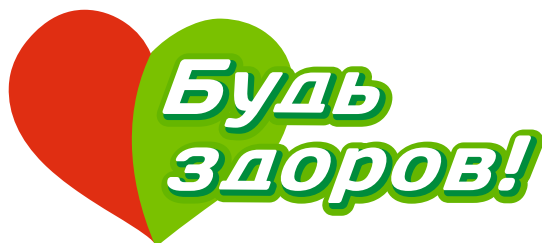
РИГЛА

ПРИРОСТ ЗА 2013 ГОД

187
АПТЕК

19 901
млн руб.

ВЫРУЧКИ
в 2013 г.



306

АПТЕК В СЕТИ

«Будь здоров!» на 31.12.2013 г.

21,3%

ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ

сегмента «Розница» в 2013 г.
по отношению к 2012 г.

ПРОИЗВОДСТВО

**7 882
млн руб.**

ВЫРУЧКА

за 2013 г.



26,8%
ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ

5,7%

**ДОЛЯ СЕГМЕНТА
В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ
ВЫРУЧКИ ГРУППЫ**

в 2013 г.



**5-е МЕСТО
В РЕЙТИНГЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ IMS**

по объемам продаж по итогам 2013 г.*

* В ценах производителей.



**4 171
млн руб.**

**ВЫРУЧКА СОБСТВЕННЫХ
БРЕНДОВ**

в 2013 г.

54%

**ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ ОТ
СОБСТВЕННЫХ БРЕНДОВ**

в 2013 г. по сравнению с 2012 г.



66

**ПОЗИЦИЙ СОБСТВЕННЫХ
БРЕНДОВ**

на 31.12.2013 г.*

* ЗАО «ФармФирма «Сотекс» и ООО «АнвиЛаб».

производственная мощность

100 млн

АМПУЛ В ГОД

126

**ПОЗИЦИЙ В ПОРТФЕЛЕ
СЕКТОРА «ПРОИЗВОДСТВО»**

на 31.12.2013 г.

01

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, дистри-

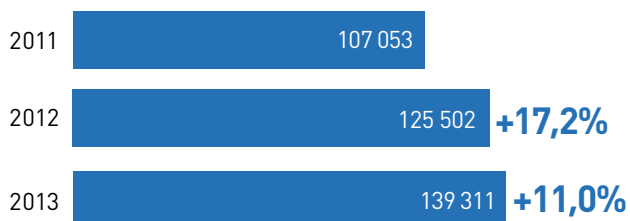
буции фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья, а также розничных продажах. Общее число сотрудников Группы составляет более 12 тысяч человек.

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».

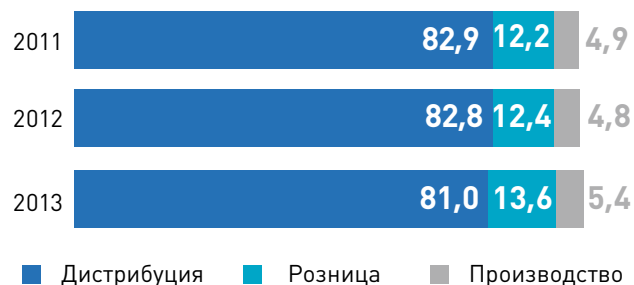
* С 01.01.2014 ООО «ПРОТЕК-СВМ» переведено в сегмент «Дистрибуция».

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

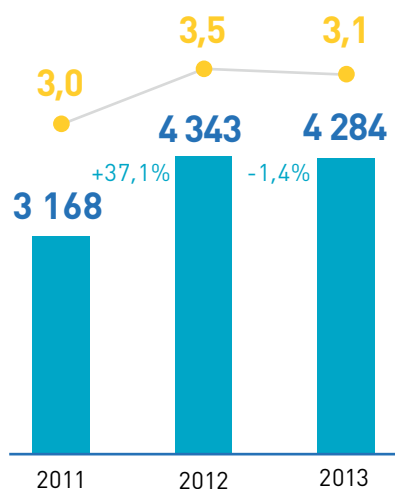
Выручка Группы компаний «ПРОТЕК», млн руб.



Структура выручки по сегментам*, %

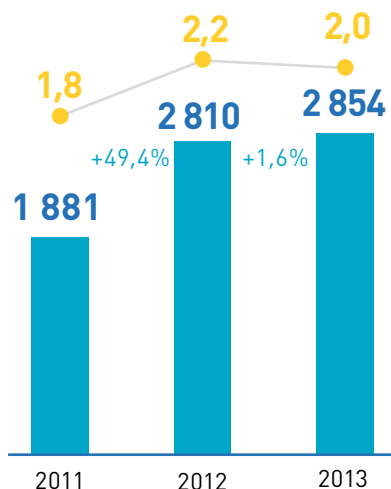


Скорректированная EBITDA Группы компаний «ПРОТЕК»**, млн руб.



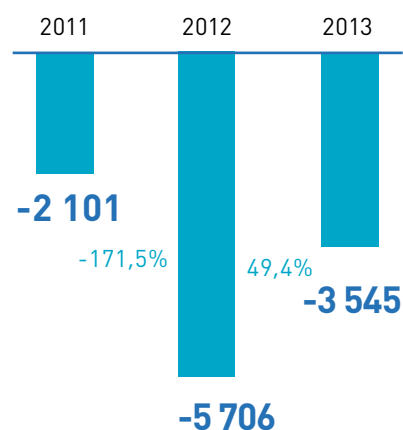
- Скорректированная EBITDA, млн руб.
- Рентабельность скорректированной EBITDA, %

Скорректированная чистая прибыль***, млн руб.



- Скорректированная чистая прибыль, млн руб.
- Рентабельность скорректированной чистой прибыли, %

Чистый долг, млн руб.



- Чистый долг, млн руб.

* Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Выручка от реализации»).

** Скорректированная EBITDA за 2013 г. без учета расходов по судебным искам АВВА рус и Гриндекс 1 045 млн руб. и убытков от обесценения ОС 107 млн руб.

*** Скорректированная чистая прибыль за 2013 г. без учета расходов по судебным искам АВВА рус и Гриндекс 835 млн руб. и убытков от обесценения ОС 86 млн руб.

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

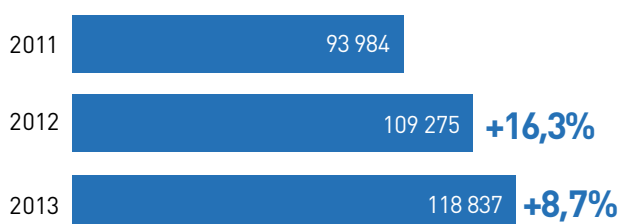
Здесь и далее по тексту под «Сотекс» понимать ЗАО «ФармФирма «Сотекс», под ЦВ «ПРОТЕК» понимать ЗАО ЦВ «ПРОТЕК», под Риглой понимать ООО «Ригла».

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 158,6 тыс. кв. м.

Выручка сегмента «Дистрибуция», млн руб.



Реализация, млн упаковок

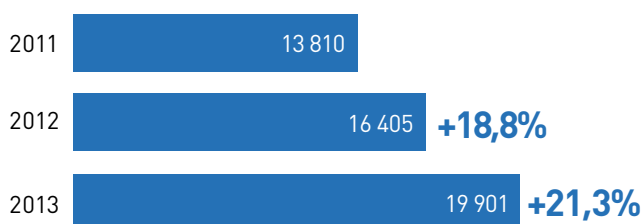


Сегмент «Розница»

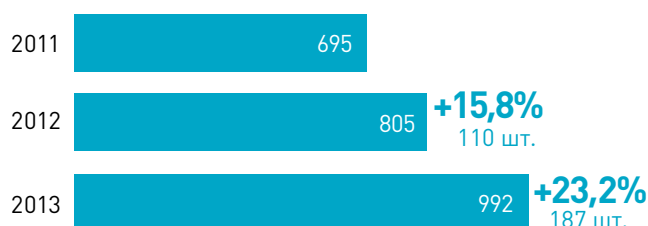
Аптечная сеть «Ригла» по итогам 2013 г. насчитывала 992 аптеки в 34 регионах. Развивает два основных формата: фарммаркеты «Ригла» с открытой выклад-

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

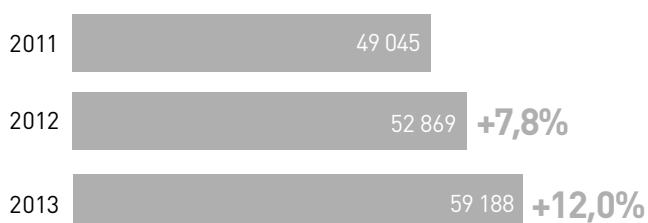
Выручка сегмента «Розница», млн руб.



Количество аптек



Количество чеков, млн шт.



LFL Продажи



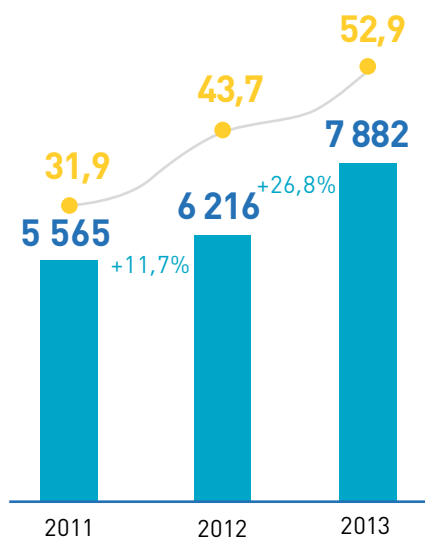
■ 2012/2011 гг. ■ 2013/2012 гг.

Сегмент «Производство»

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

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» и ООО «АнвиЛаб», количество позиций



■ Лицензионное производство

■ МНН-дженерики

■ Собственные продукты

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2013 г. И СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

МАРТ 2013

Центр внедрения «ПРОТЕК» был признан «Наиболее влиятельным фармацевтическим дистрибьютором 2012 года» и занял первое место в соответствующей номинации рейтинга влияния отдельных субъектов на фармацевтический рынок России в 2012 г., публикуемого газетой «Фармацевтический вестник».

По результатам 2012 г. аптечная сеть «Ригла» заняла первое место в рейтинге аптечных сетей IMS Health по доле на розничном коммерческом рынке лекарственных средств.

ЗАО «ФармФирма «Сотекс» и Институт стволовых клеток человека — ОАО «ИСКЧ» — подписали договор поставки инновационного лекарственного средства «Неоваскулген», разработанного ИСКЧ и предназначенного для лечения ишемии нижних конечностей.

АПРЕЛЬ 2013

Компания Центр внедрения «ПРОТЕК» вновь получила премию «ИТ-ЛИДЕР» в номинации «Химическая и фармацевтическая промышленность» за выдающийся вклад в развитие информационных технологий в России.

МАЙ 2013

Компания ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» совместно с ЗАО «Спарго Технологии» запустили процесс замены Системы электронного заказа «eZakaz» на программный продукт «Эприка». ПП «Эприка» расширяет привычные возможности системы электронного заказа до более совершенного продукта, объединяющего в себе предложения различных поставщиков и предоставляющего конечному клиенту возможность формирования сводного заказа «из одного окна».

ЦВ «ПРОТЕК» по итогам 2012 года занял 1-е место в рейтинге российских фармдистрибьюторов, составленном маркетинговым агентством DSM Group. Доля рынка компании составила 16,5%. Показатель прироста стоимостного объема 2012/2011 гг., согласно рейтингу, составил 17,0%.

Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» на своем заседании, состоявшемся 7 мая 2013 г., рекомендовал годовому Общему собранию акционеров распределить прибыль в форме выплаты дивидендов.

ИЮНЬ 2013

По результатам 1-го квартала 2013 г. аптечная сеть «Ригла» заняла первые места сразу в трех основных рейтингах аптечных сетей IMS Health: в комплексном рейтинге, в рейтинге по обороту, а также по доле на розничном коммерческом рынке лекарственных средств.

ИЮЛЬ 2013

Компания «Центр внедрения «ПРОТЕК» победила в конкурсе «Логистический оператор России 2013» в номинации «Национальный оператор цепочки поставок в фармацевтической отрасли», а также заняла первое место в рейтинге «ТОП-10 Лидеры рынка логистических услуг».

Компания «Сотекс» в очередной раз подтверждает свои лидирующие позиции среди фармацевтических компаний России. На этот раз — в рейтинге по доверию и предпочтению к сотрудничеству. Исследование проводилось независимым проектным Центром Социальной Экономики, и по его результатам «ФармФирма «Сотекс» заняла 4-е место.

Компания «Ригла», крупнейшая аптечная сеть на рынке России, объявила о запуске программы франчайзинга.

В Тольятти открыта 900-я аптека аптечной сети «Ригла».

АВГУСТ 2013

«Центр внедрения «ПРОТЕК» запустил новый проект — «Портал клиента» — уникальный ресурс, открывающий дополнительные возможности для аптечных учреждений. Руководители аптек и фармацевты получили возможность оперативно взаимодействовать с дистрибьютором и получать актуальную отраслевую информацию на одной интернет-площадке.

2 августа 2013 года Комиссия Управления ФАС по Нижегородской области выдала свое решение, в котором удовлетворила заявление ООО «АнвиЛаб» в отношении ООО «ВИСМи».

«Сотекс» вошел в пятерку отечественных производителей по числу клинических исследований во 2-м квартале 2013 г.

СЕНТЯБРЬ 2013

По результатам 1-го полугодия 2013 г. аптечная сеть «Ригла» заняла первые места сразу в трех основных рейтингах аптечных сетей IMS Health: в комплексном рейтинге, в рейтинге по обороту, а также по доле на розничном коммерческом рынке лекарственных средств.

Компания ЗАО Центр внедрения «ПРОТЕК» заняла 1-е место в совокупном рейтинге российских фармдистрибьюторов, подготовленном маркетинговым агентством IMS Health по итогам 1-го полугодия 2013 года.

ОКТАБРЬ 2013

В рейтинге крупнейших компаний в России «Эксперт-400» ОАО «ПРОТЕК» заняло 65-е место по объему реализации за 2012 г. и 71-е место в рейтинге по капитализации.

НОЯБРЬ 2013

ОАО «ПРОТЕК» объявило решение Собрания акционеров распределить и направить на выплату дивидендов чистую прибыль Общества по результатам девяти месяцев 2013 финансового года.

ДЕКАБРЬ 2013

По результатам 9 месяцев 2013 г. аптечная сеть «Ригла» возглавила комплексный рейтинг мультирегиональных аптечных сетей IMS Health. Согласно рейтингу, доля рынка сети «Ригла» составила 2,90% с динамикой прироста доли 37% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

ЯНВАРЬ 2014

Открытие 1000-й аптеки «Ригла» в Москве, в Торговом Комплексе МЕГА-Теплый Стан, по адресу: Московская область, Ленинский район, Калужское шоссе, 21-й км (или 41-й км МКАД).

ФЕВРАЛЬ 2014

«ПРОТЕК» внедрил электронную систему обмена документами с клиентами компании — аптеками и аптечными сетями. С этого момента все накладные и счета-фактуры клиенты крупнейшего национального дистрибьютора смогут получать и подписывать в электронном виде.

АПРЕЛЬ 2014

Группа компаний «ПРОТЕК» объявила о решении Совета директоров ОАО «ПРОТЕК» принять отставку с поста генерального директора ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» Игоря Филатова в связи с его решением сменить сферу своей деятельности и заняться другими направлениями бизнеса. Преемником Игоря Филатова на посту гендиректора стал Дмитрий Погребинский, ранее занимавший должность заместителя генерального директора по логистике и операциям.

02

ОБЗОР РЫНКА

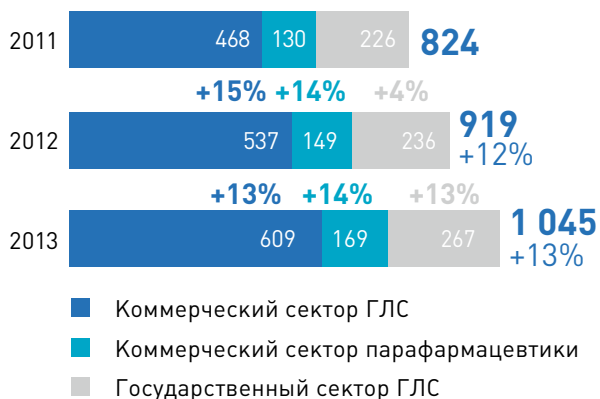
Информация в этой главе составлена на основании данных DSM. За 2013 год емкость рынка составила 1 045 млрд руб. (или 32,9 млрд долл.), что на 14% больше, чем в 2012 году. Темпы роста рынка остаются стабильными на протяжении последних трех лет.

Рост рынка в упаковках по сравнению с рублевым выглядит очень скромно – 2,1% прироста. Если говорить в разрезе сегментов, то продажи лекарственных препаратов в аптеках выросли на 13%, до 609 млрд руб., на 14% увеличились продажи в аптеках парафармацевтических товаров — до 169 млрд руб., рынок государственных закупок в 2013 году показал рост +14% и составил 267 млрд руб.

ОБЪЕМ ФАРМРЫНКА РОССИИ НА ФОНЕ СТРАН МИРА

По данным открытых источников информации, в 2013 г. объем мирового фармацевтического рынка достиг 971 млрд долл. США. По сравнению с 2012 г. его прирост в денежном выражении составил около 3,3%. В дальнейшем ожидается ежегодный прирост

Емкость фармацевтического рынка России, млрд руб., в ценах конечного потребления



Источник: DSM Group. ISO 9001:2008.

За 2013 год емкость рынка составила 1 045 млрд руб. (или 32,9 млрд долл.), что на 14% больше, чем в 2012 году.

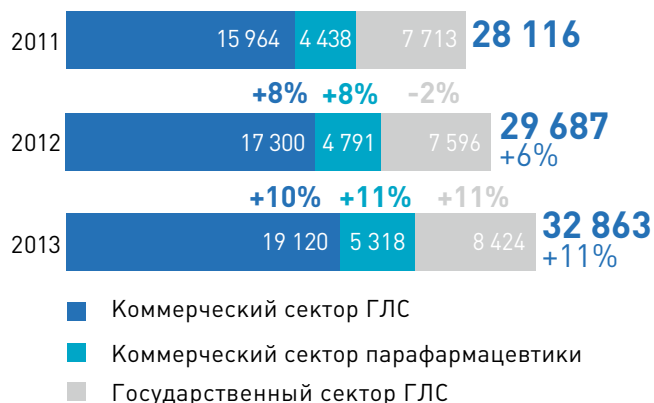
на уровне 3—4%. Таким образом, в 2014 г. мировое фармацевтическое сообщество, возможно, сможет отметить достижение объема мирового фармацевтического рынка в 1 трлн долл.

Традиционно наиболее быстро растущими рынками являются страны Латинской Америки и Китай.

По итогам 2013 года Россия находится на 7-м месте среди ведущих мировых фармацевтических рынков и на 3-м месте по темпам прироста объемов рынка в млрд долл. в процентах.

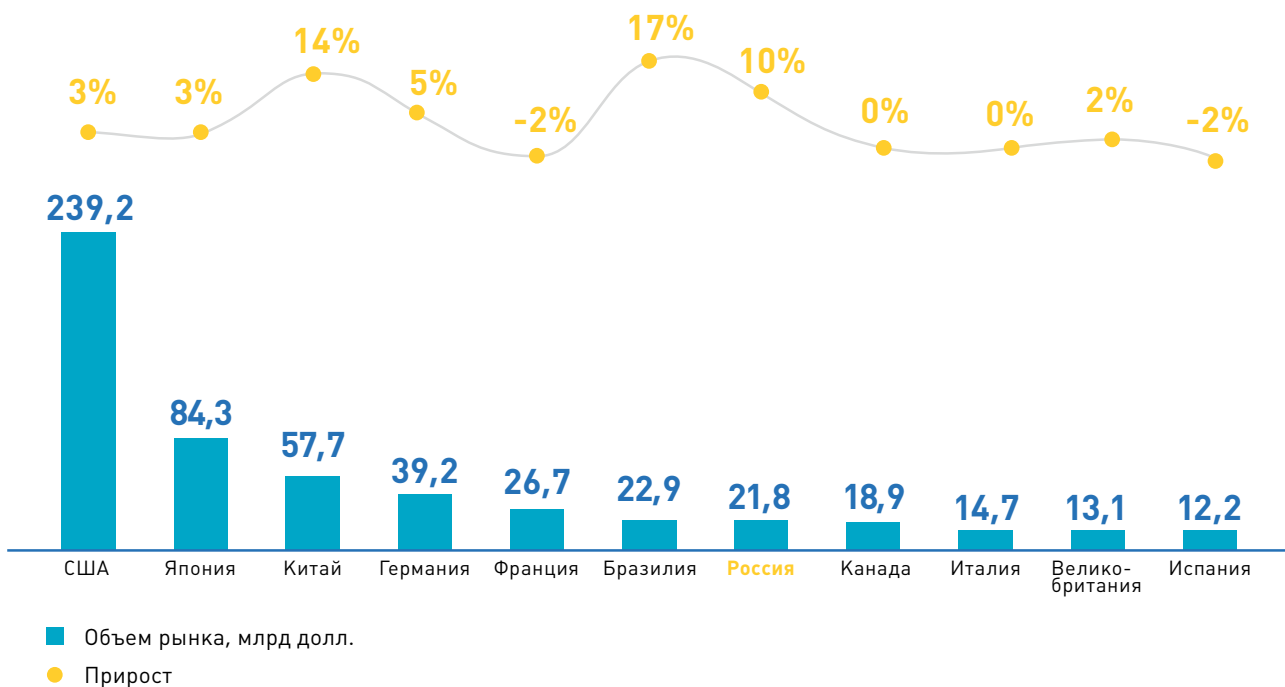
Самый большой рынок в США, только розничные продажи лекарственных препаратов составляют 239,2 млрд долл. Европейские фармацевтические рын-

Емкость фармацевтического рынка России, млн долл., в ценах конечного потребления



Источник: DSM Group. ISO 9001:2008.

Объем розничного рынка ГЛС России и других стран мира в 2013 году



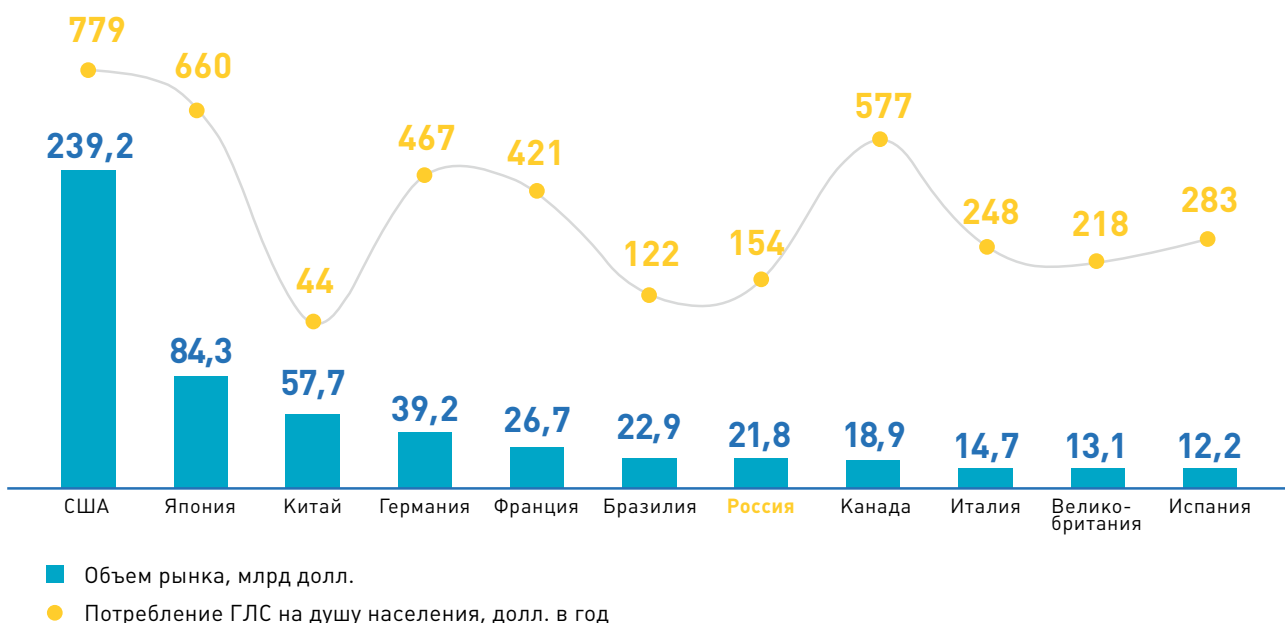
Источник: открытые источники информации, DSM Group. ISO 9001:2008.
Примечание. Аптечный рынок ГЛС = коммерческий сегмент ГЛС + ДЛО.

ки (ТОП-5) совокупно составляют 105,7 млрд долл. (11% в емкости мирового рынка), выросли на 1% в 2013 году.

Россия, как и прежде, отстает от среднеевропейского уровня потребления лекарственных препаратов в 3 раза и в 5 раз — от потребления в США. Меньше, чем в России (154 долл.), потребление лекарственных препаратов на одного человека только у Бразилии и Китая — 122 и 44 долл. соответственно.

По итогам 2013 года Россия находится на 7-м месте среди ведущих мировых фармацевтических рынков и на 3-м месте по темпам прироста в процентах.

Потребление ГЛС России и других стран мира в 2013 году



Источник: открытые источники информации, DSM Group. ISO 9001:2008.
Примечание. Аптечный рынок ГЛС = коммерческий сегмент ГЛС + ДЛО.

КОММЕРЧЕСКИЙ СЕГМЕНТ ГЛС

Емкость коммерческого рынка ГЛС в 2013 году составила 609 млрд руб. в ценах конечного потребления, или 462 млрд руб. в ценах закупки аптек¹, что на 13% больше, чем в 2012 году. При этом было реализовано 4,4 млрд упаковок, что на 1% меньше показателей 2012 года.

В стоимостном выражении доля отечественных ЛС традиционно составляет около одной четвертой части Российского коммерческого рынка ГЛС. В 2013 году доля отечественных лекарств составила 24,4%. В то же время отечественные препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении — 57,0%. Заметим, что в 2013 году доля в упаковках отечественных лекарств снизилась почти на 1%. В 2013 году прирост продаж отечественных препаратов оказался чуть более выраженным, чем импортных: в стоимостном объеме 16% против 12%. В натуральном выражении продажи российских лекарств снизились на 3%, в то время как для препаратов импортного производства прирост составил +1%.

Средняя стоимость упаковки отечественного препарата в 2013 г. составила 45 руб., что более чем в 4 раза ниже стоимости упаковки импортного лекарственного средства. В 2013 году стоимость импортной упаковки в среднем приближалась к 183 руб.

ЖНВЛС

В настоящее время в перечень ЖНВЛП (жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты) входит немногим более 500 МНН. Это препараты первой необходимости, применение которых способствует снижению показателей смертности и заболеваемости среди населения. Количество препаратов в списке ЖНВЛП регулярно увеличивается: в 2011 г. на рынке было порядка 4 500 позиций их списка, а в 2013 г. — уже около 5 500. В 2011 г. перечень таких лекарств был расширен на 37 международных непатентованных наименований, в 2013 г. перечень ЖНВЛС не менялся относительно 2012 г.

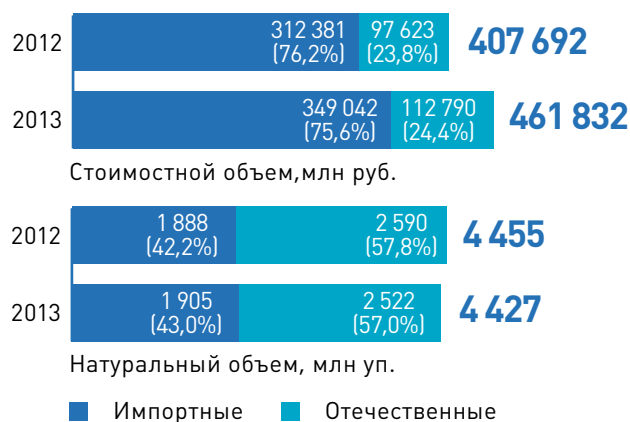
Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке в 2013 году выросла на 14% и составила 104,3 руб.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ГЛС РОЗНИЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

В 2013 году на российском фармацевтическом рынке присутствовало свыше 1 000 игроков.

Суммарно на ТОП-20 фирм-производителей приходится 55,3% стоимостного объема продаж ГЛС.

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.

ЦЕНОВАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ПРЕПАРАТОВ РОЗНИЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке в 2013 году выросла на 14% и составила 104,3 руб.

Доля препаратов стоимостью ниже 50 рублей за последний год упала на 0,9%, падение доли этих препаратов в списке ЖНВЛП составило 0,6%. И это характерная черта нашего рынка в последние годы, ставшая уже устойчивым трендом. Эта тенденция — следствие перераспределения покупательских предпочтений в сторону более дорогих и более эффективных лекарственных препаратов.

ИНДЕКС ЦЕН ПРЕПАРАТОВ РОЗНИЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

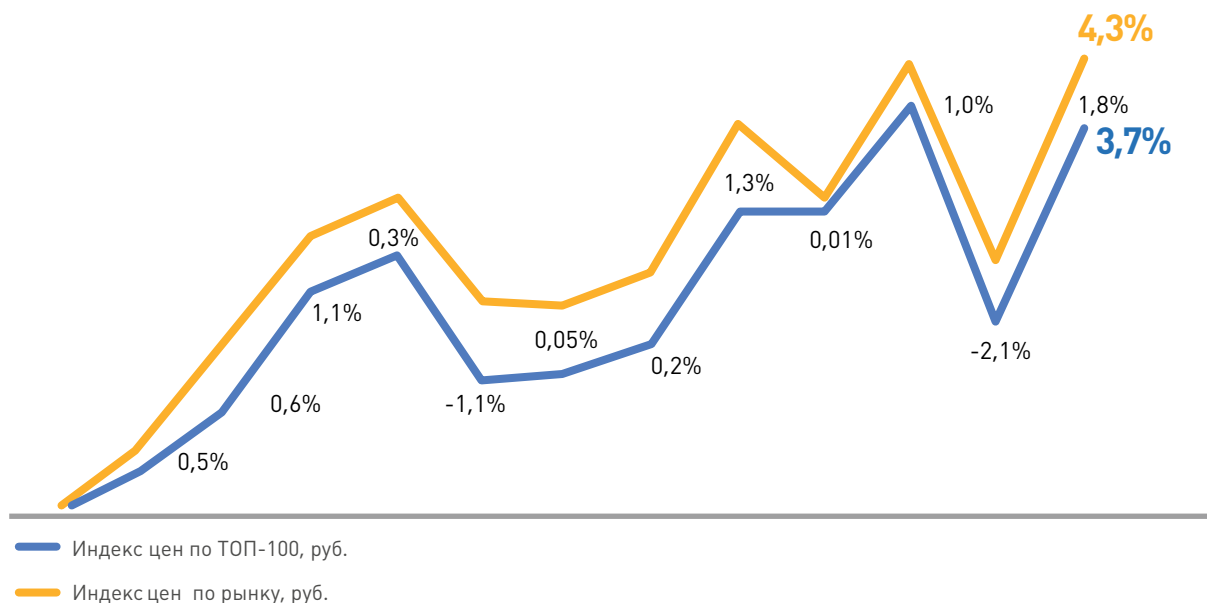
Для объективной оценки изменения цен на препараты в розничном коммерческом сегменте рынка был рассмотрен индекс цен, при расчете которого использовался фиксированный список готовых лекарственных средств².

Главным драйвером роста рынка, как и в предыдущие годы, стал рост индекса цен на лекарственные препараты. В 2012 году инфляция на лекарства (3,7%) была ниже, чем в целом индекс потребительских цен Госкомстата (6,5%). Уровень цен на лекарственные

¹ Далее в разделе «Коммерческий сегмент ГЛС» все объемы и цены приведены в закупочных ценах аптек с НДС.

² За основу при расчете индекса цен за текущий год был взят пересекаемый список всех полных наименований препаратов, которые присутствовали на рынке в предыдущий год.

Изменение цен на ГЛС на коммерческом рынке России в 2013 г.



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

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 регулирование цен на ЖНВЛП.

На наиболее востребованные препараты было отмечено более высокое повышение цен: индекс цен на ТОП-100 торговых наименований по обороту в 2013 году составил 4,3%.

В 2013 году изменение цен на отечественные и импортные препараты отличалось друг от друга. Значение показателей составило 4,6% и 3,3% соответственно. Темп роста цен на лекарства российского производства превышал показатель увеличения цены на импортные препараты.

Общий индекс потребительских цен в 2013 году составил 6,5%. При этом самый большой рост цен наблюдался на услуги (8,0%). Менее всего выросли цены на лекарства (3,7%) и непродовольственные товары (4,5%).

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Дополнительное лекарственное обеспечение отдельных категорий граждан — одна из мер социальной поддержки граждан, имеющих право на получение государственной помощи.

Индекс потребительских цен в России (декабрь 2013 г. к декабрю 2012 г.)



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

По итогам 2013 года на закупку лекарств для льготных категорий граждан было потрачено 84,3 млрд руб. Прирост по отношению к 2012 году составил +7,5%, таким образом, стоимостные объемы вернулись к объемам 2011 года. В натуральном выражении по данной программе было реализовано порядка 74,8 млн упаковок лекарств. Это на 10,4% ниже, чем в 2012 году.

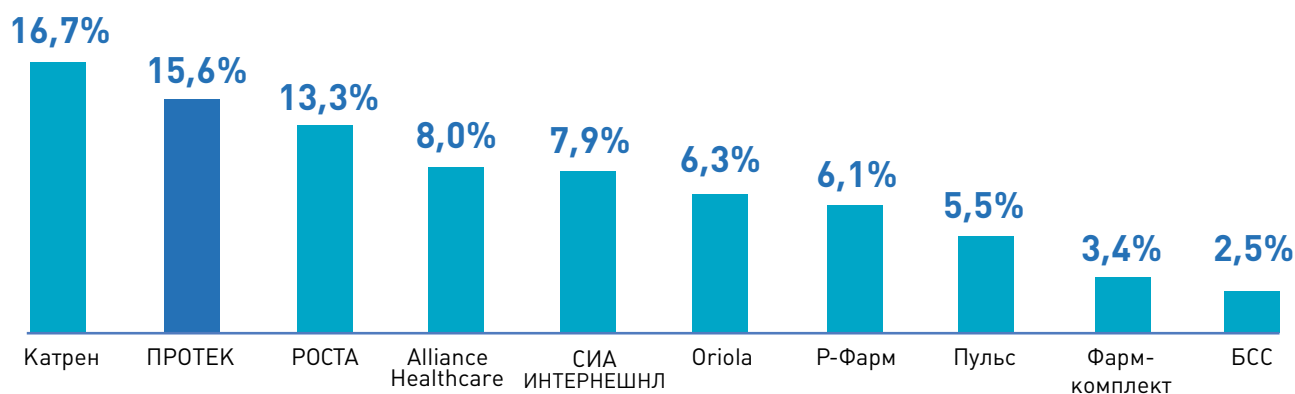
Норматив финансовых затрат в месяц на одного гражданина, получающего государственную социальную помощь в виде социальной услуги по обеспечению лекарственными препаратами, изделиями медицинского назначения, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов, в 2013 г. увеличился на 34 копейки и составил 638 руб.

Рейтинг сетей по обороту в 2013 г. на аптечном коммерческом рынке



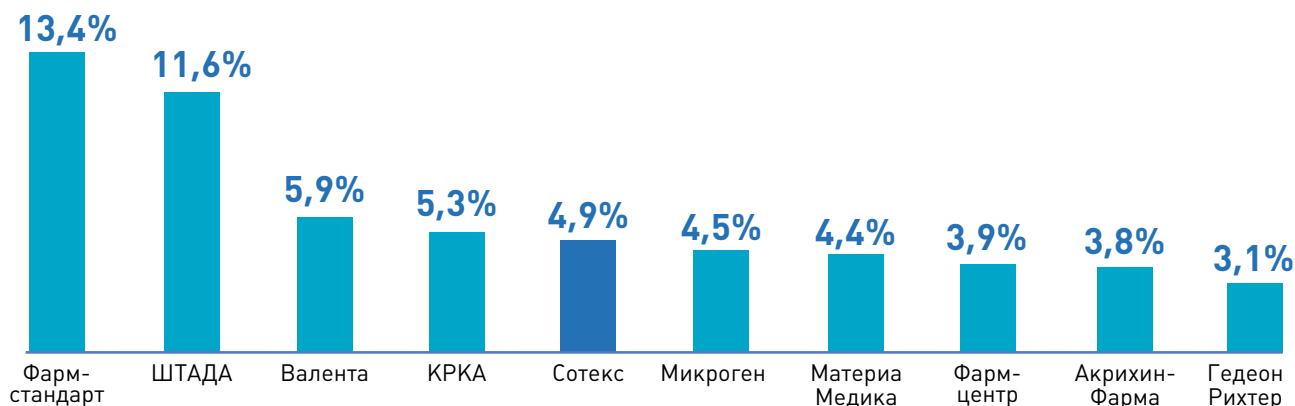
Источник: IMS Health.

ТОП-10 дистрибьюторов на фармацевтическом рынке ГЛС



Источник: IMS Health, прямые продажи.

ТОП-10 отечественных фармацевтических производителей по объемам продаж 2013 г.



Источник: IMS Health.

03

О КОМПАНИИ

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

Позиции Группы компаний «ПРОТЕК» в сегменте «Дистрибуция»

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

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

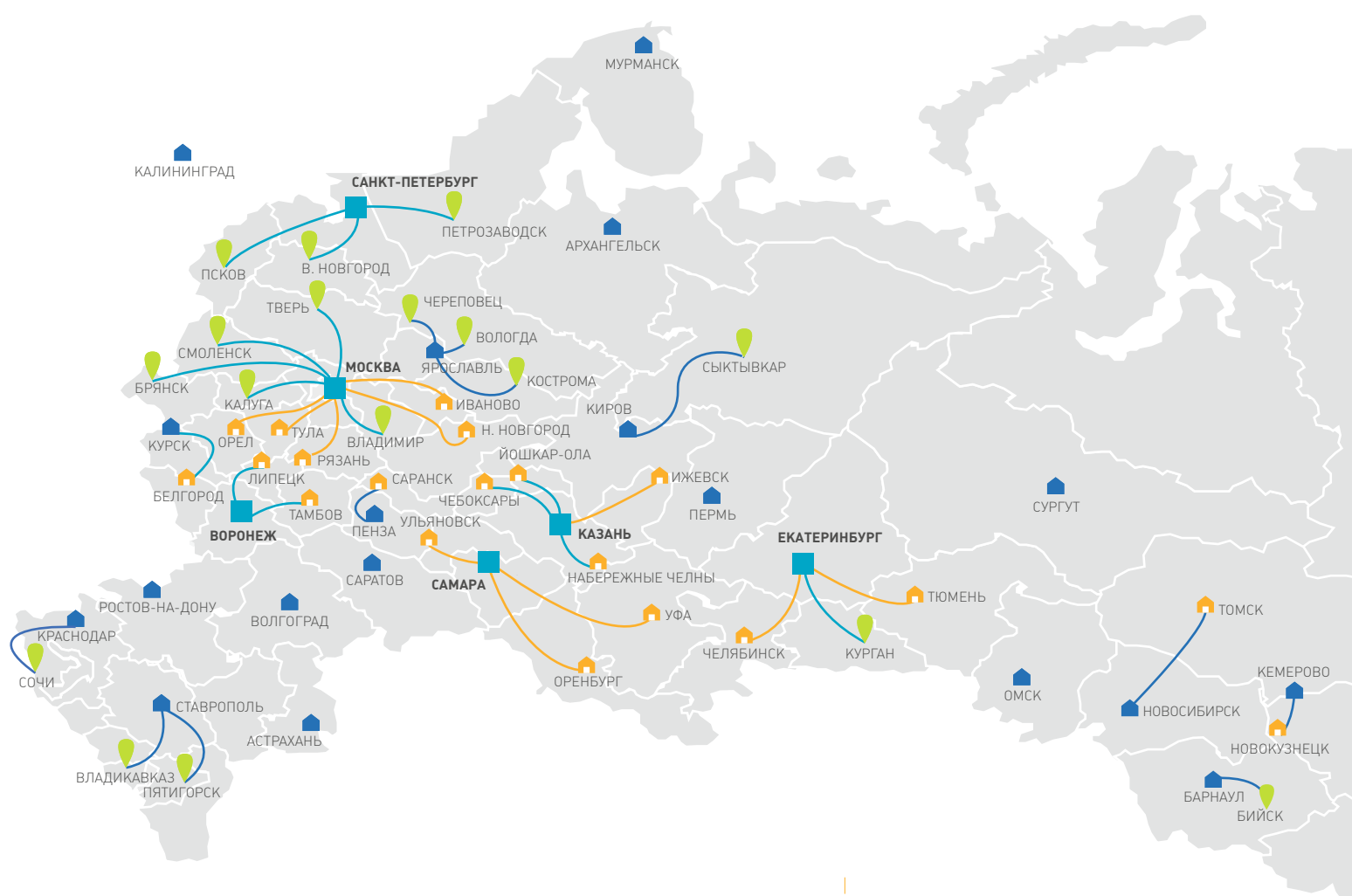
ЦВ «ПРОТЕК» — дистрибьютор национального уровня. Компания осуществляет свою деятельность во всех 83 субъектах РФ. Региональная сеть насчитывает 41 филиал и 28 региональных торговых представительств. Количество точек доставки по России по итогам 2013 г. составило около 47 000 (количество клиентов-грузополучателей).

Рейтинг прямых продаж ТОП-10 дистрибьюторов*

Рейтинг по итогам 2013 г.	Наименование дистрибьютора	Доля, %
1	Катрен	16,74
2	ПРОТЕК	15,6
3	РОСТА	13,3
4	Alliance Healthcare	8,03
5	СИА ИНТЕРНЭШНЛ	7,89
6	Ogiola	6,32
7	P-Фарм	6,10
8	Пульс	5,53
9	Фармкомплект	3,39
10	БСС	2,49

* Источник: по данным IMS Health, прямые продажи.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»



6

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

23

ФИЛИАЛА С ПОЛНОФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ
СКЛАДАМИ

КОЛИЧЕСТВО РЕГИОНОВ, ОБСЛУЖИВАЕМЫХ ИЗ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

12

МОСКВА

4

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

5

ЕКАТЕРИНБУРГ

4

КАЗАНЬ

3

ВОРОНЕЖ

4

САМАРА



 13

ФИЛИАЛОВ СО
СКЛАДАМИ-ДЕПО

 26

26 ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ
(СО СКЛАДАМИ-ДЕПО)

Ключевые события компании ЦВ «ПРОТЕК» в 2013 г.

- В марте Центр внедрения «ПРОТЕК» был признан «Наиболее влиятельным фармацевтическим дистрибьютором 2012 года» и занял первое место в соответствующей номинации рейтинга влияния отдельных субъектов на фармацевтический рынок России в 2012 г., публикуемого газетой «Фармацевтический вестник».
- В апреле компания Центр внедрения «ПРОТЕК» вновь получила премию «IT-ЛИДЕР» в номинации «Химическая и фармацевтическая промышленность» за выдающийся вклад в развитие информационных технологий в России.
- В мае Компания ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» совместно с ЗАО «Спарго Технологии» запустили процесс замены Системы электронного заказа «eZakaz» на программный продукт «Эприка». ПП «Эприка» расширяет привычные возможности системы электронного заказа до более совершенного продукта, объединяющего в себе предложения различных поставщиков и предоставляющего конечному клиенту возможность формирования сводного заказа «из одного окна».
- Компания «Центр внедрения «ПРОТЕК» победила в конкурсе «Логистический оператор России 2013» в номинации «Национальный оператор цепочки поставок в фармацевтической отрасли», а также заняла первое место в рейтинге «ТОП-10 Лидеры рынка логистических услуг».
- В августе «Центр внедрения «ПРОТЕК» запустил новый проект — «Портал клиента» — уникальный ресурс, открывающий дополнительные возможности для аптечных учреждений.
- В сентябре Компания ЗАО Центр внедрения «ПРОТЕК» заняла 1-е место в совокупном рейтинге российских фармдистрибьюторов, подготовленном маркетинговым агентством IMS Health по итогам 1-го полугодия 2013 года.

Ключевые параметры деятельности сегмента «Дистрибуция»

ЦВ «ПРОТЕК» работает с более чем 600 фармацевтическими производителями из 23 стран мира. Компания осуществляет поставки около 15 500 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.

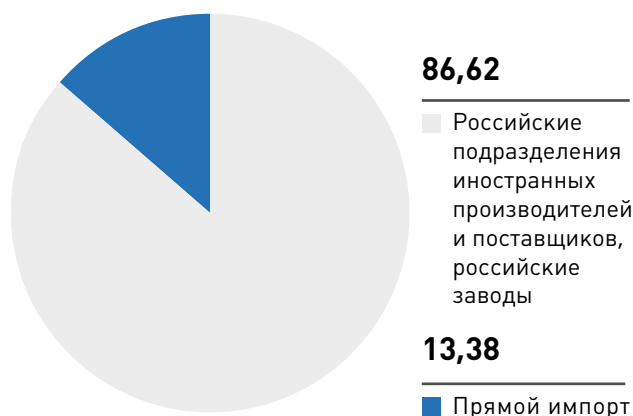
Крупнейшие поставщики фармацевтических препаратов в закупочном обороте ЦВ «ПРОТЕК» в 2013 г.

№	Название компании	Доля в закупочном обороте, %
1	Фармстандарт	4,81
2	Санофи Россия г. Москва	4,74
3	Такеда Фармасьютикалс	3,35
4	Тева г. Москва	3,25
5	Гедеон Рихтер г. Будапешт, Венгрия	3,22
6	Сервье г. Москва	2,97
7	ШТАДА Маркетинг	2,93
8	Сандоз г. Москва	2,90
9	Эбботт Лэбораториз	2,59
10	БАЙЕР Консьюмер	2,20
Доля ТОП-10		32,94

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.

Структура каналов закупок ЦВ «ПРОТЕК» в 2013 г., %



Источник: данные компании.

Общая площадь складских помещений ЦВ «ПРОТЕК» по результатам 2013 г. составляет 158,6 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	12
Санкт-Петербург	4
Самара	4
Казань	4
Воронеж	3
Екатеринбург	5

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.

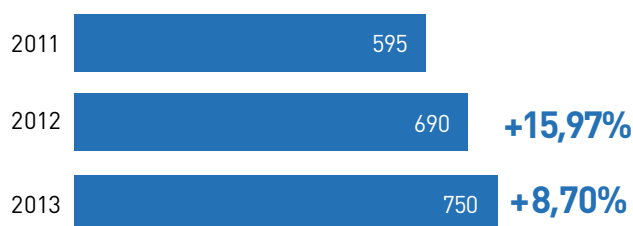
Количество складов филиалов, депо-складов в 2013 г.

Показатель	2011	2012	2013
Количество филиалов	41	41	41
из них со складами	28	28	28
Количество складов-депо	29 ¹	26	26
Площадь складов (суммарный объем складских помещений), тыс. кв. м	158,0 ¹	158,4	158,6
из них — % в собственности	76	78 ¹	78

Источник: данные компании.

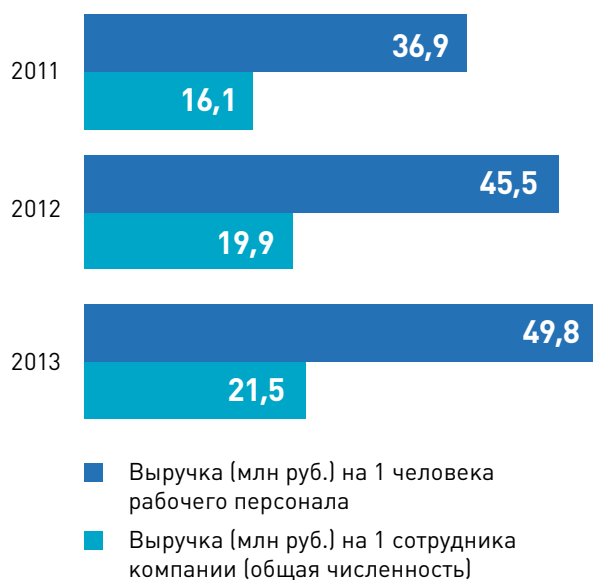
¹ Данные скорректированы ввиду изменения системы учета данных.

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



Источник: данные компании.

Динамика производительности труда, млн руб.



Источник: данные компании.

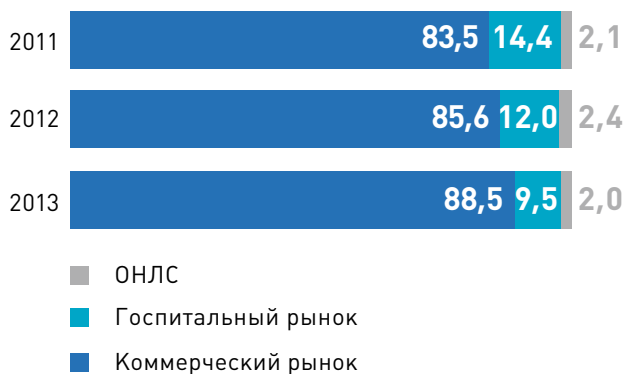
В структуре оборота ЦВ «ПРОТЕК» на коммерческий сегмент по итогам 2013 г. пришлось 88,5% [% в среднем по рынку].

Операционные итоги 2013 г. деятельности в сегменте «Дистрибуция»

В структуре оборота ЦВ «ПРОТЕК» на коммерческий сегмент по итогам 2013 г. пришлось 88,5%.

В 2013 г. дистрибьютор ЦВ «ПРОТЕК» продолжил реализацию мер по повышению эффективности ассортимента. Средняя стоимость упаковки по компании мало изменилась, при этом объем продаж в упаковках увеличился на 9,5%.

Структура выручки компании по сегментам фармацевтического рынка, %



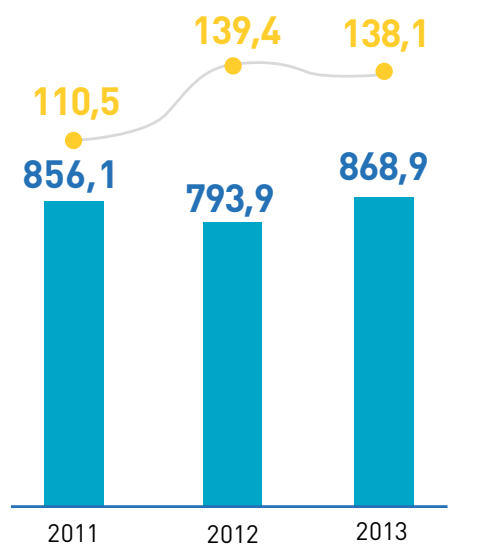
Источник: данные компании.

Доля позиций лечебной косметики и прочего нелекарственного ассортимента составила в 2013 году 38%.

На прямые продажи ЦВ «ПРОТЕК» приходится 83,1% выручки. Это подтверждает статус дистрибьютора как национальной компании, способной обеспечить поставки в пункты конечной реализации продукции (аптеки, лечебно-профилактические учреждения и прочие).

Доля препаратов категории ЖНВЛП в прайс-листе компании увеличилась (с 43,6% в 2011 г. до 47,4% в 2013 г. при расчете доли относительно всего ассортимента лекарственных средств). При этом в структуре выручки увеличивается доля сегмента не ЖНВЛП, то есть ассортимента, не подпадающего под ценовое госрегулирование.

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



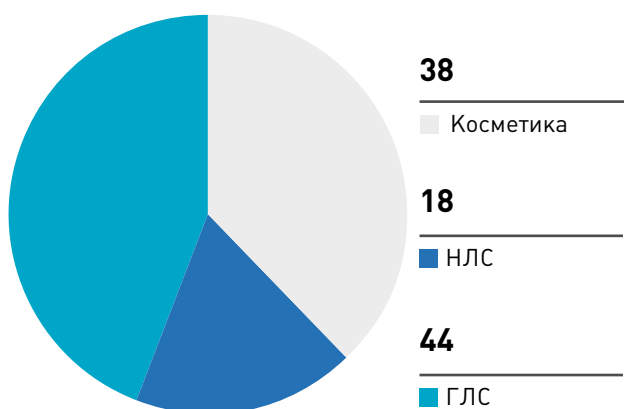
■ Оборот в натуральном выражении, количество упаковок, млн шт.

● Средняя стоимость упаковки, руб.

Источник: данные компании.

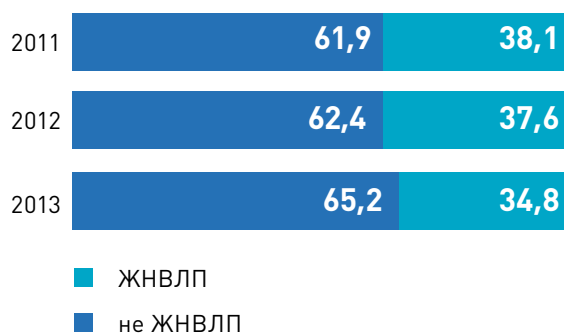
В рамках направления дистрибуции развивается целый комплекс взаимосвязанных услуг, востребованных участниками рынка: таможенное оформление, логистика, разработка информационных продуктов для фармацевтического рынка, маркетинг и продвижение товаров на рынке.

Структура ассортимента компании в разрезе основных ассортиментных групп, 2013 г., количество торговых наименований, %

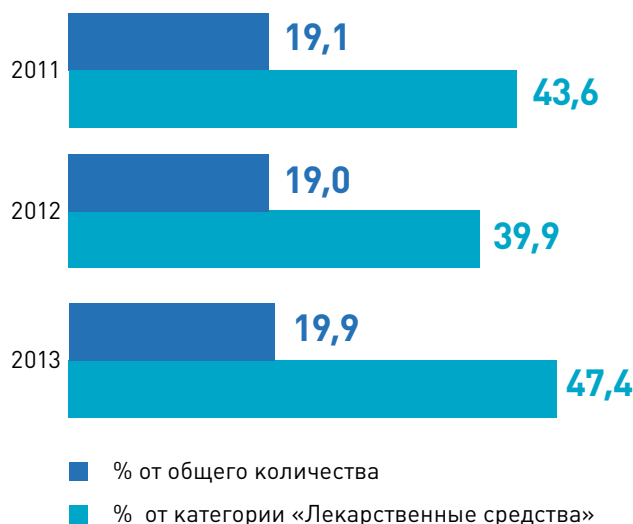


Источник: данные компании.

Структура выручки: сегменты ЖНВЛП/не ЖНВЛП, %

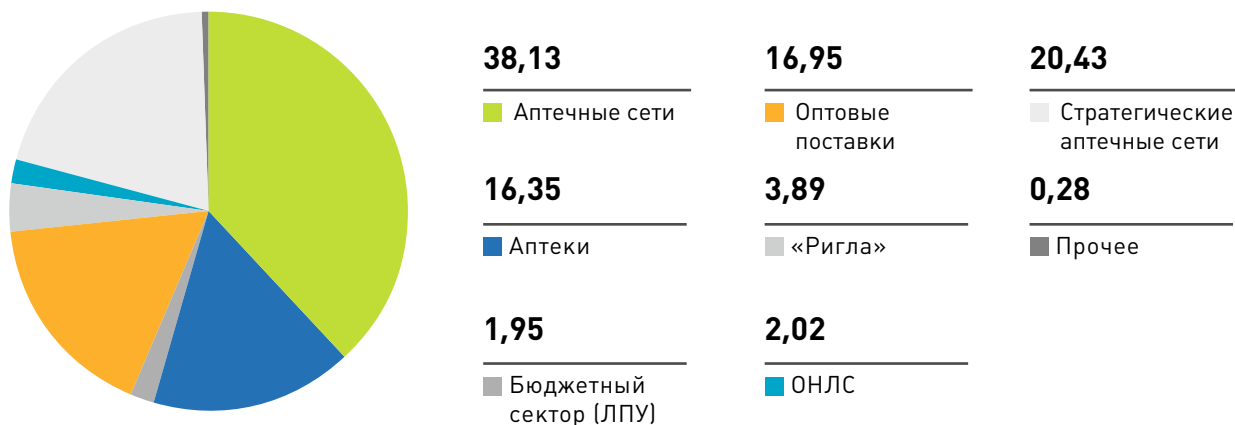


Доля позиций ЖНВЛП от общего прайс-листа и от «Лекарственные средства», %



Источник: данные компании.

Структура выручки ЦВ «ПРОТЕК» по ключевым группам клиентов, 2013 г., %



Источник: данные компании.

ПОЗИЦИИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» В СЕКМЕНТЕ «РОЗНИЦА»

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

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

По итогам 2013 г. сеть насчитывает 992 аптеки в 34 регионах России и на Украине. Компания занимает 1-е место среди аптечных сетей по объему продаж в коммерческом сегменте российского фармацевтического рынка.

Аптеки работают под несколькими брендами.

Аптеки под брендом «Ригла» работают в современном формате фарммаркетов здоровья. Их отличительные черты — открытая выкладка товаров, около 20 тысяч ассортиментных позиций, включая широкую линейку парафармацевтических товаров, единый высокий

ТОП-10 аптечных сетей по обороту в 2013 г. на аптечном коммерческом рынке

Аптечная сеть	Кол-во точек	Доля на розничном рынке ЛС 2013, %
1 Ригла	992	2,90
2 Доктор Столетов (включая Озерки)	414	2,39
3 Имплотия и*	1050	2,16
4 А5 Group	1052	2,14
5 Фармаимпекс	496	1,57
6 Аптеки 36,6	662	1,46
7 Фармакор	394	1,25
8 Радуга	565	1,09
9 Вита	450	1,02
10 Мелодия здоровья	450	0,66

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

Источник: IMS Health.

стандарт обслуживания, предложение покупателям разнообразных дополнительных услуг.

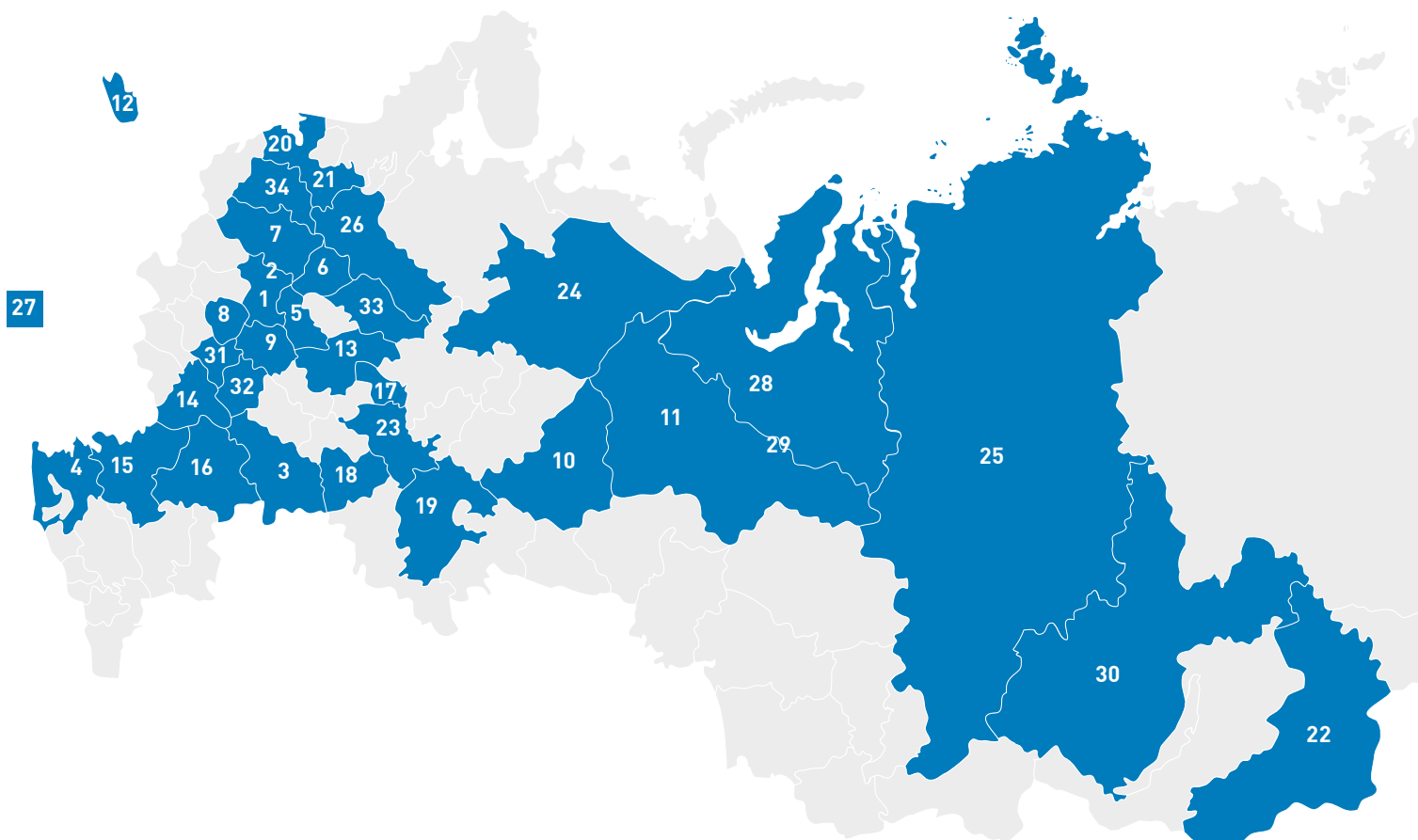
Компания «Ригла» также развивает сеть аптек-дискаунтеров под брендом «Будь здоров!». Отличительные черты сети — конкурентоспособные цены, закрытый формат торговли, около 11,5 тысяч ассортиментных позиций, сравнительно небольшие площади помещений, постоянное наличие широкого ассортимента, включая редкие и дорогостоящие препараты. По состоянию на 31 декабря 2013 г. в составе сегмента «Розница» аптеки под брендом «Будь здоров!» представлены 306 точками (увеличение относительно 2012 г. более чем в 1,4 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 2013 г.

- По результатам 1-го квартала 2013 г. аптечная сеть «Ригла» заняла первые места сразу в трех основных рейтингах аптечных сетей IMS Health: в комплексном рейтинге, в рейтинге по обороту, а также по доле на розничном коммерческом рынке лекарственных средств.
- Компания «Ригла», крупнейшая аптечная сеть на рынке России, объявила о запуске программы франчайзинга.
- Открыта 900-я аптека в г. Тольятти.
- По результатам 1-го полугодия 2013 г. аптечная сеть «Ригла» заняла первые места сразу в трех основных рейтингах аптечных сетей IMS Health: в комплексном рейтинге, в рейтинге по обороту, а также по доле на розничном коммерческом рынке лекарственных средств.
- По результатам 9 месяцев 2013 г. аптечная сеть «Ригла» возглавила комплексный рейтинг мультирегиональных аптечных сетей IMS Health. Согласно рейтингу, доля рынка сети «Ригла» составила 2,90% с динамикой прироста доли 37% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Карта регионального присутствия компании на аптечном рынке



- | | | |
|--|-----------------------------------|---|
| 1 г. Москва | 12 Калининградская область | 24 Республика Коми |
| 2 Московская область | 13 Нижегородская область | 25 Красноярский край |
| 3 Саратовская область | 14 Воронежская область | 26 Вологодская область |
| 4 Краснодарский край | 15 Ростовская область | 27 г. Киев |
| 5 Тульская область | 16 Волгоградская область | 28 Ямало-Ненецкий автономный округ |
| 6 Ярославская область | 17 Республика Татарстан | 29 Тюменская область |
| 7 Тверская область | 18 Самарская область | 30 Иркутская область |
| 8 Владимирская область | 19 Республика Башкортостан | 31 Липецкая область |
| 9 Рязанская область | 20 г. Санкт-Петербург | 32 Тамбовская область |
| 10 Свердловская область | 21 Ленинградская область | 33 Ивановская область |
| 11 Ханты-Мансийский автономный округ — Югра | 22 Забайкальский край | 34 Новгородская область |
| | 23 Чувашская Республика | |

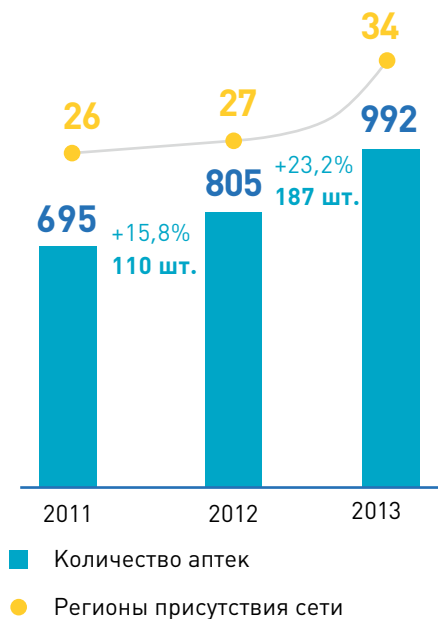
Источник: данные компании.

Ключевые параметры деятельности сегмента «Розница»

По итогам 2013 г. важнейшим фактором увеличения числа аптек стало органическое открытие 223 точек. 36 аптек было закрыто по причинам несоответствия показателям эффективности и расторжения договоров аренды.

Аптечная сеть более активно развивается за пределами Москвы: доля региональных аптек в выручке от реализации товара составила в 2013 г. 63,3% против 61,1% в 2012 г.

Динамика количества аптек и регионов присутствия



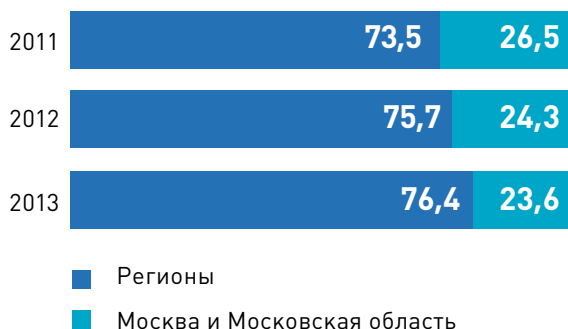
Источник: данные компании.

Динамика факторов роста числа аптек



Источник: данные компании.

Структура аптечной сети по количеству аптек, %



Источник: данные компании.

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



Источник: данные компании.

Ассортимент аптечной сети «Ригла» составляет около 20 тысяч наименований товаров. Всю аптечную сеть «Ригла» посетили более 59 тыс. человек в 2013 г., средний чек составляет 356 руб. (с НДС).

В структуре форматов торговли в аптечной сети возрастает доля аптек закрытого формата: с 2011 по 2013 г. доля аптек данного формата увеличилась с 47,5% до 66,5% 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

Сумма среднего чека, руб.



Источник: данные компании.

Структура аптечной сети по форматам торговли



Источник: данные компании.

По итогам 2013 г. важнейшим фактором увеличения числа аптек стало органическое открытие 223 точек.

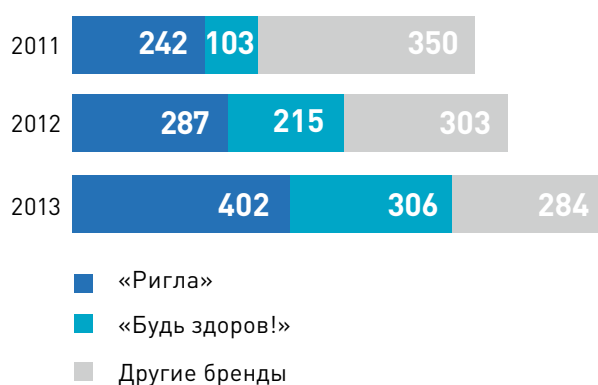
«Будь здоров!» в апреле 2010 г. и на которую делает ставку в обозримом будущем. Одной из основных отличительных черт бизнес-модели сети-дискаунтера «Будь здоров!» является традиционный закрытый формат торговли при сравнительно небольшой торговой площади.

Операционные итоги 2013 г. деятельности в сегменте «Розница»

Рассматривая структуру ассортимента, можно отметить, что доля парафармацевтики в выручке и в валовой прибыли возрастает, а доли Rx- и OTC-препаратов, наоборот, незначительно снизились.

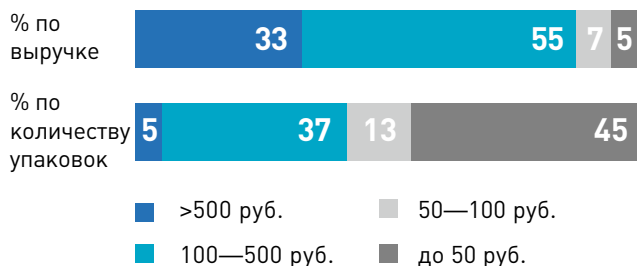
Анализ сопоставимых (Like-for-Like, LFL) показателей: по итогам 2013 г. рост суммы среднего чека составил 10,1%, что компенсировало сокращение количества чеков (-2,7%), результатом чего стало увеличение объема выручки на 7,2%.

Структура аптечной сети по брендам



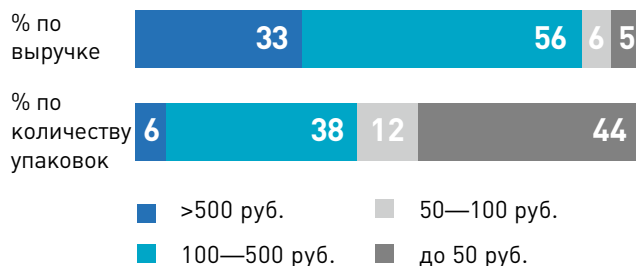
Источник: данные компании.

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



Источник: данные компании.

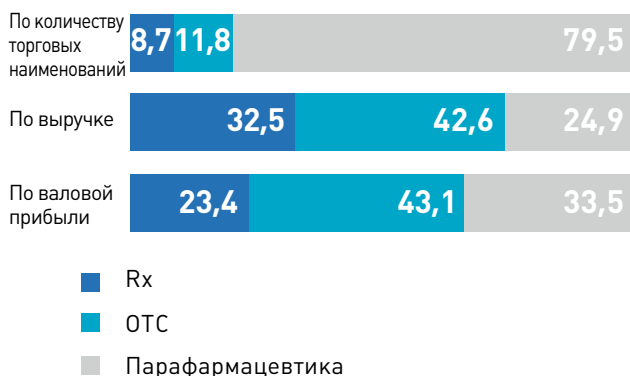
Структура продаж лекарственных средств по ценовым категориям в 2013 г., %



Источник: данные компании.

Структура продаж по ценовым категориям мало изменилась с 2012 г.

Структура ассортимента в 2012 г., %



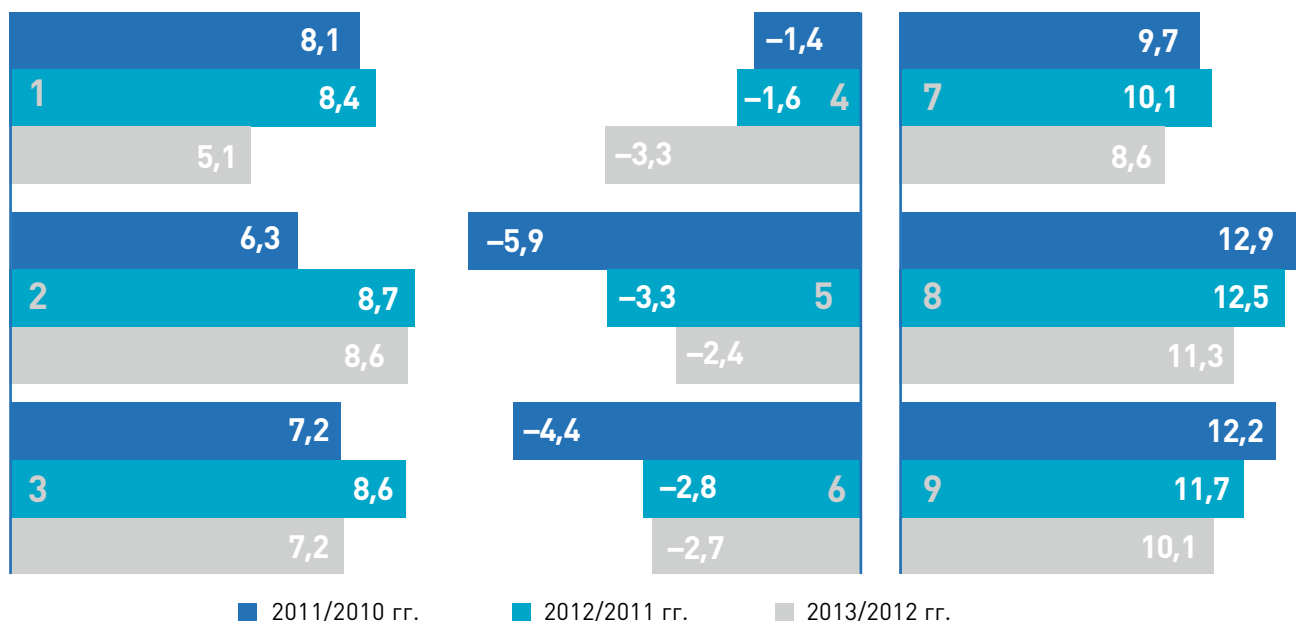
Источник: данные компании.

Структура ассортимента в 2013 г., %



Источник: данные компании.

Показатели аптек L-f-L, %



1 Динамика выручки L-f-L, % – Москва
2 Динамика выручки L-f-L, % – Регионы
3 Динамика выручки L-f-L, % – Итого

4 Динамика чеков L-f-L, % – Москва
5 Динамика чеков L-f-L, % – Регионы
6 Динамика чеков L-f-L, % – Итого

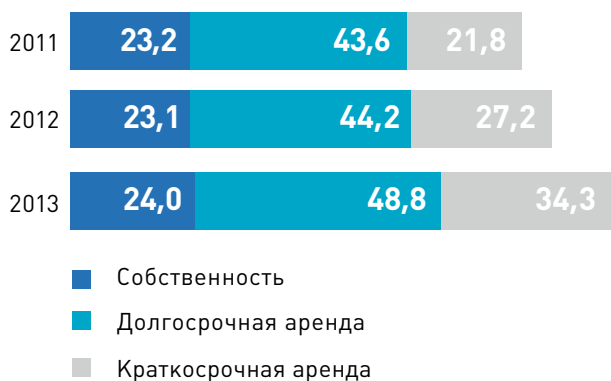
7 Средний чек L-f-L, % – Москва
8 Средний чек L-f-L, % – Регионы
9 Средний чек L-f-L, % – Итого

Источник: данные компании.

Анализ сопоставимых (Like-for-Like, LFL) показателей: по итогам 2013 г. рост суммы среднего чека составил 10,1%, что компенсировало сокращение количества чеков (-2,7%), результатом чего стало увеличение выручки L-f-L на 7,2%.

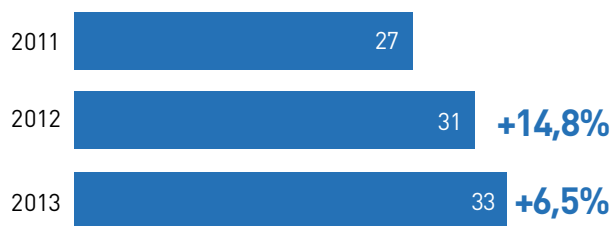
В 2013 г. продолжилось активное развитие товаров под собственными торговыми марками аптечной сети (СТМ). На 31 декабря 2013 г. линейку СТМ сети составляли 19 брендов и 737 наименований товаров (против 17 брендов и 552 наименований в 2012 г.). Товары СТМ реализуются как в аптечной сети, так и другим игрокам рынка через различные каналы дистрибуции.

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



Источник: данные компании.

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



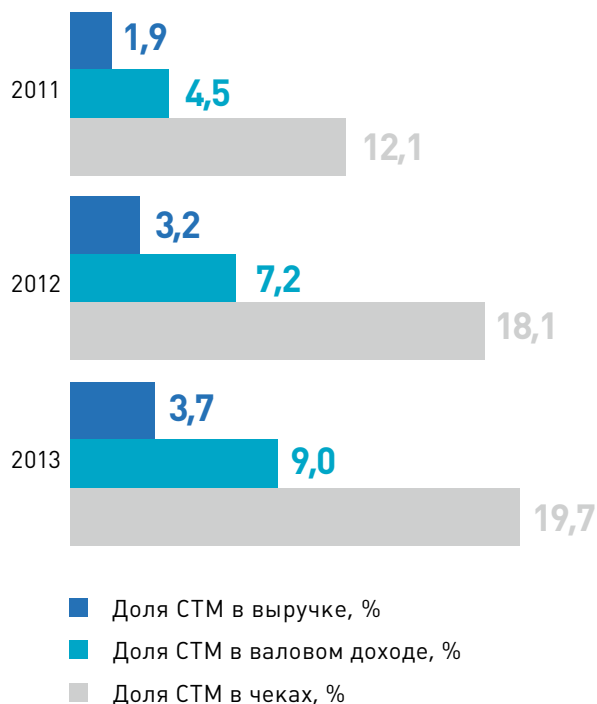
Источник: данные компании.

Динамика развития СТМ (накопительно за год)



Источник: данные компании.

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



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 компании, 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). Производственная мощность завода включает ампульный цех (100 миллионов ампул в год) и цех по производству субстанций.

В 2013 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.

ТОР-10 отечественных фармацевтических производителей по объемам продаж по итогам 2013 г.*

Рейтинг	Производитель	Доля 2013, %	Доля 2012, %
1	ФАРМСТАНДАРТ	13,4	13,0
2	ШТАДА АРЦНАЙМИТ-ТЕЛЬ АГ	11,6	7,7
3	ВАЛЕНТА	5,9	3,7
4	КРКА	5,3	3,4
5	ФАРМФИРМА «СОТЕКС»	4,9	3,3
6	МИКРОГЕН НПО	4,5	3,0
7	МАТЕРИА МЕДИКА	4,4	2,6
8	ФАРМ-ЦЕНТР	3,9	2,8
9	АКРИХИН-ФАРМА	3,8	2,8
10	ГЕДЕОН РИХТЕР	3,1	2,6
		61,0	44,9

* В ценах производителя.

Источник: IMS Health.

Сегмент «Производство» в 2013 г. реализовал на рынке 66 наименований собственных брендов на общую сумму 4 171 млн руб. При этом их доля составила в выручке сегмента «Производство» 52,9% (против 43,7% в 2012 г.), 75% в валовой прибыли сегмента (в 2012 г. составила 67,1% в валовой прибыли сегмента).

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

Сегмент «Производство» — ключевые события в 2013 г.

1. В марте ЗАО «ФармФирма «Сотекс» и Институт стволовых клеток человека — ОАО «ИСКЧ» — подписали договор поставки инновационного лекарственного средства «Неоваскулген», разработанного ИСКЧ и предназначенного для лечения ишемии нижних конечностей.
2. В июле компания «Сотекс» вошла в ТОП-5 фармацевтических компаний по рейтингу доверия.
3. В октябре «Сотекс» занял 2-е место по данным Росздравнадзора в рейтинге среди отечественных компаний, предоставляющих данные по безопасности препаратов в регулирующие органы.
4. В декабре 2013 г. начались первые отгрузки препарата «Инфлюнет». Он относится к линейке ОТС-препаратов.
5. В декабре пройден аудит Министерства промышленности и торговли РФ с целью контроля за соблюдением требований Правил организации производства и контроля качества лекарственных средств, подтверждено соответствие GMP РФ.
6. Объем продаж в страны СНГ и Восточной Европы увеличился на 103,8% к 2012 г.
7. В продуктовом портфеле «ФармФирмы «Сотекс» появился новый препарат «Меманталь» (МНН Мемантин), который позволяет успешно стабилизировать и улучшать когнитивные функции пациента и его функциональный статус на всех стадиях болезни Альцгеймера при деменции.
8. Госпитальный портфель «Сотекса» дополнился препаратом «Октретекс», который предназначен для коррекции уровня секреции гормонов.

По состоянию на 31 декабря 2013 г. ассортиментный портфель компании включал 126 позиций, в том числе 66 позиций 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 2013 г. возросло на 14% — с 58 до 66. Доля собственных брендов в выручке сегмента «Производство» выросла с 43,7% до 52,9% в денежном выражении за 2013 г. по сравнению с 2012 г., а в валовой прибыли составила 75%.

Продуктовый портфель компании развивается по трем направлениям.

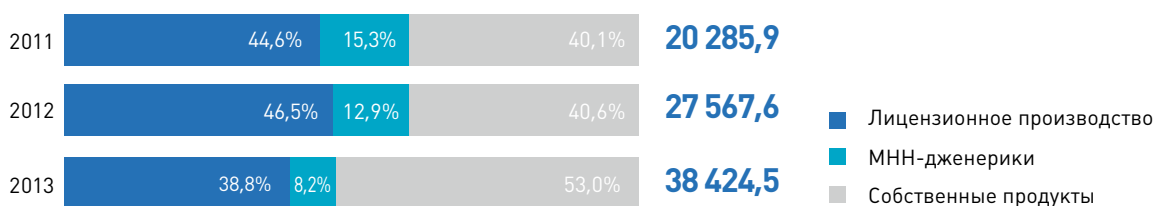
1. Собственные лекарственные препараты.

2. Препараты на лицензионной основе: бренды и бренд-дженерики ведущих мировых компаний.

3. Биотехнологические препараты.

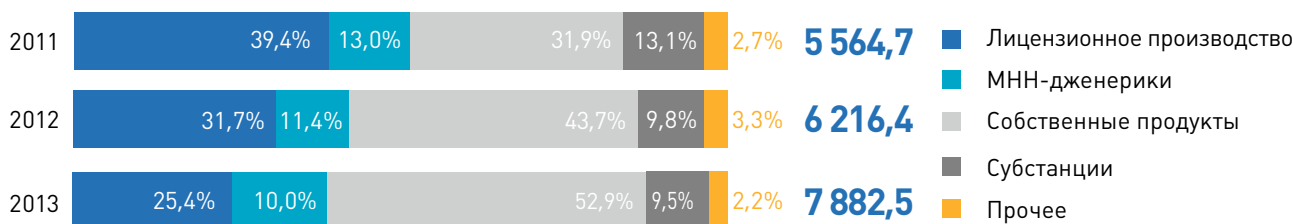
Собственные торговые марки ЗАО «ФармФирма «Сотекс» являются драйвером роста доходов и рыночной доли компании. Демонстрируя наибольшие темпы прироста и высокую рентабельность, препараты данной категории позволяют компании наращивать долю на высококонкурентном российском рынке.

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



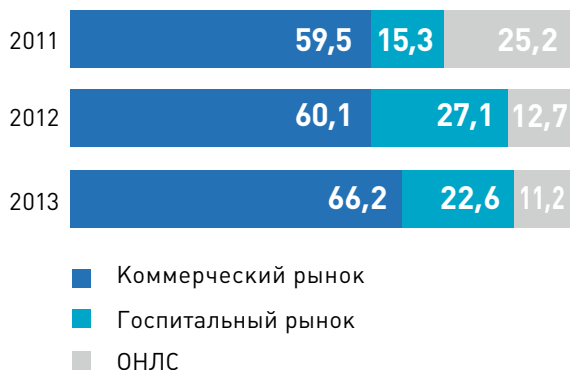
Источник: данные компании.

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.

Компания реализует препараты в ключевых сегментах фармрынка, при этом существенные доли находятся на розничном коммерческом рынке — 66,2% и на бюджетных рынках — 33,8%.

В 2013 г. наибольшую динамику продаж среди СТМ обеспечили препараты: «АнвиМакс» (+229%), «Хондроград» (+166%), «Церетон» капс. (+95%) и др.

В 2013 г. было выпущено несколько новых продуктов под собственными брендами «АнвиМакс» (капс. № 20), «Инфлюнет» (саше № 10 капс. № 20), «Хондроград» (р-р для в/м 100 мг/мл, 2 мл № 10).

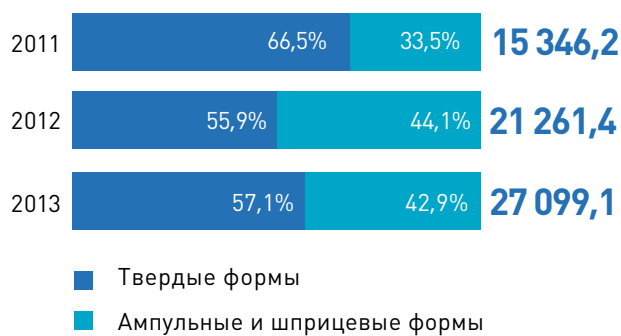
В структуре продаж компании существенную долю по-прежнему занимают национальные дистрибьюторы: ЦВ «ПРОТЕК», «Катрен» и пр.

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



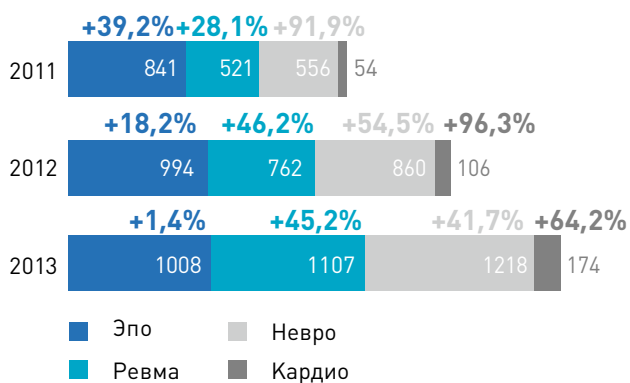
Источник: данные компании.

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



Источник: данные компании.

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



Источник: данные компании.

Собственные торговые марки сегмента «Производство» 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.

Новые собственные продукты компании «ФармФирма «Сотекс» и «АнвиЛаб» в 2013 г.

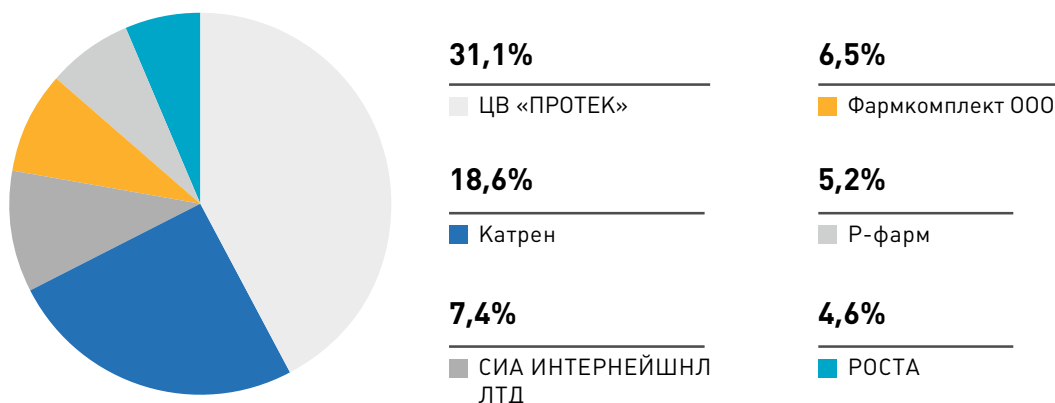
Название	Форма выпуска
АНВИМАКС	капс. № 20
ИНФЛЮНЕТ	саше № 10; капс. № 20
ХОНДРОГАРД	р-р для в/м 100 мг/мл; 2 мл № 10

Структура продаж в разрезе основных промотируемых портфелей компании «Фарм-Фирма «Сотекс» и «АнвиЛаб», выручка млн руб.

Портфель торговых марок	Форма выпуска	2012 г.	2013 г.	Прирост, %
АНВИМАКС	САШЕ, КАПСУЛЫ	264	869	228,9
ЭРАЛЬФОН	ИНЪЕКЦИИ	832	839	0,8
ХОНДРОГАРД	ИНЪЕКЦИИ	144	384	166,3
АМЕЛОТЕКС	ИНЪЕКЦИИ	292	352	20,6
СТРУКТУМ	КАПСУЛЫ	281	290	3,2
ЦЕРЕТОН	ИНЪЕКЦИИ	193	247	27,8
СИНОКРОМ	ИНЪЕКЦИИ	194	247	27,0
ЦЕРЕТОН	КАПСУЛЫ	126	245	94,8
НЕЙРОКС	ИНЪЕКЦИИ	146	223	52,6
УРОГРАФИН	ИНЪЕКЦИИ	162	191	18,1

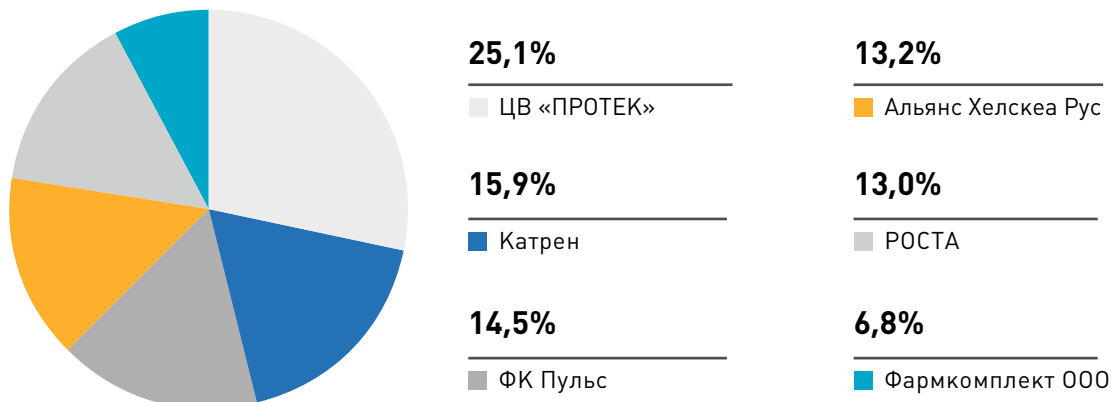
Совместно с ведущими российскими научно-исследовательскими учреждениями компания реализует проекты, ориентированные на создание и внедрение наукоемких инновационных продуктов, в первую очередь в области биотехнологий.

Основные каналы продаж «ФармФирма «Сотекс», 2013 г.



Источник: данные компании.

Основные каналы продаж «АнвиЛаб», 2013 г.



Источник: данные компании.

04

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Главной целью на 2014—2017 годы является повышение стоимости/капитализации как отдельных сегментов, так и в целом Группы компаний «ПРОТЕК».

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА «ДИСТРИБУЦИЯ» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

ЦЕЛЬ НА 2014—2017 гг.

Главными целями на 2014—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 входят:

- 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 входят:

- 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 промоакциях поставщиков;
- обучение и повышение квалификации сотрудников клиентов;
- более точная настройка продукта компании под потребность клиентов (ассортимент, цены, сервис, сбытовые модели).

6. Развитие бизнес-направлений, снижающих риски работы компании на рынке фармдистрибуции РФ — диверсификация (поиск и развитие портфеля на смежных рынках). Например, развитие направления «Логистические услуги».

7. Повышение дохода и управление рисками за счет реализации мероприятий 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 2014—2017 гг.

Главной целью сегмента «Розница» на 2014—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 (L-f-L);
- увеличение количества упаковок в чеке;
- уровень чистой прибыли.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

Цель на 2014—2017 гг.

Главной целью сегмента «Производство» на 2014—2017 гг. является повышение стоимости бизнеса за счет:

- 1) увеличения выручки и валового дохода сегмента за счет увеличения доли собственных брендов в валовом доходе на уровне не менее 80% за счет ежегодного выведения на рынок нескольких новых продуктов (торговых марок);
- 2) обеспечения роста доли рынка путем агрессивного расширения как через поглощения, так и через внутренний рост;
- 3) обеспечения 2—3-го места в отраслевом рейтинге локальных производителей по комплексному показателю;
- 4) обеспечения превышения среднегодового роста продаж компании по сравнению со средним отраслевым ростом не менее чем на 50%;
- 5) развития сотрудничества с крупными иностранными компаниями по лицензионным продуктам. Для ЗАО «ФармФирма «Сотекс» большой потенциал представляют проекты, предполагающие трансферт технологий на собственные производственные мощности.

Для реализации данных целей перед сегментом «Производство» стоят следующие задачи.

1. Сформировать экономически эффективный продуктовый портфель:
 - с высокой добавленной стоимостью;
 - пользующийся рыночным спросом;
 - с доминированием высокодоходных бренд-дженериков и оригинальных/инновационных препаратов, в том числе и биотехнологических продуктов;

- состоящий из собственных и лицензионных (являющихся объектом совместного управления) торговых марок в наиболее доходных и быстрорастущих сегментах фармацевтического рынка Российской Федерации за счет ежегодного выведения на рынок нескольких новых продуктов (торговых марок).

2. Провести диверсификацию продуктового портфеля за счет вывода на рынок продуктов в новых терапевтических группах, особое внимание уделить социально значимым терапевтическим областям. Также продолжать развитие безрецептурного направления путем вывода на рынок новых ОТС-продуктов.

3. Расширить географическое присутствие продукции сегмента «Производство» в странах СНГ и ближнего зарубежья.

4. Расширить и модернизировать производственные мощности, включая производство биотехнологических продуктов.

5. Следовать высоким стандартам работы в соответствии с правилами GMP, позволяющими успешно реализовывать производственные проекты самой высокой сложности в производственном сегменте ГК «ПРОТЕК».

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.

05

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ ЗА 2013 г. В СРАВНЕНИИ С 2012 г.

Нижеследующая таблица демонстрирует наш консолидированный отчет о совокупном доходе за 2013 и 2012 гг., а также отражает процентное отношение каждой статьи к выручке от реализации:

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	тыс. руб.	% от вы- ручки	тыс. руб.	% от вы- ручки	
Выручка от реализации	139 310 565	100,0	125 502 215	100	11,0
Себестоимость реализации	(121 766 201)	(87,4)	(110 033 405)	(87,6)	10,7
Валовая прибыль	17 544 364	12,6	15 468 810	12,3	13,4
Коммерческие расходы	(9 590 894)	(6,9)	(7 832 123)	(6,2)	22,5
Общехозяйственные и администра- тивные расходы	(4 609 358)	(3,3)	(4 139 422)	(3,3)	11,4
Расходы по судебным искам	(1 044 697)	(0,7)	—	—	0,0
Прочие операционные (расходы)/ доходы, чистая сумма	(28 177)	(0,0)	(19 490)	(0,0)	44,6
Операционная прибыль	2 271 238	1,6	3 477 775	2,8	(34,7)
Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения	44	0,0	144	0,0	(69,4)
Процентные доходы/(расходы), чистая сумма	170 191	0,1	86 791	0,1	96,1
Прибыль/(Убыток) от курсовых раз- ниц, чистая сумма	95 784	0,1	21 769	0,0	340,0
Прибыль до налогообложения	2 537 257	1,8	3 586 480	2,9	(29,3)
Расходы по налогу на прибыль	(604 661)	(0,4)	(776 351)	(0,6)	(22,1)
Прибыль за год	1 932 596	1,4	2 810 129	2,2	(31,2)

В нижеследующей таблице представлена информация о выручке наших трех бизнес-сегментов Группы за 2013 и 2012 гг.:

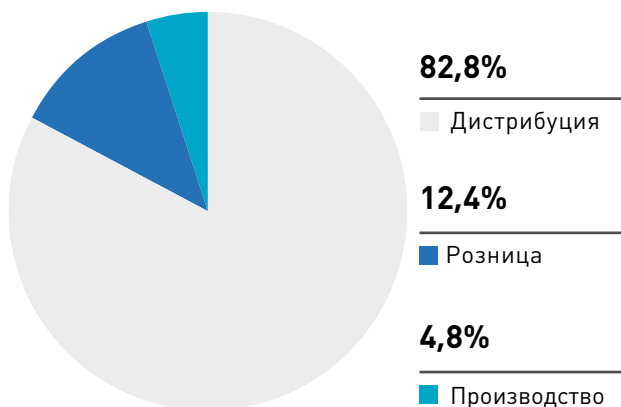
RUB ('000)	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	выручка, тыс. руб.	% от выруч- ки ²	выручка, тыс. руб.	% от выруч- ки ²	
Дистрибуция ¹	118 836 620	81,0	109 275 116	82,8	8,7
Розница ¹	19 900 944	13,6	16 405 110	12,4	21,3
Производство ¹	7 882 454	5,4	6 216 396	4,8	26,8
Суммированно	146 620 018	100	131 896 622	100	
Нераспределенный	136 372		122 428		
Исключения	(7 445 825)		(6 516 835)		
Группа	139 310 565		125 502 215		11,0

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

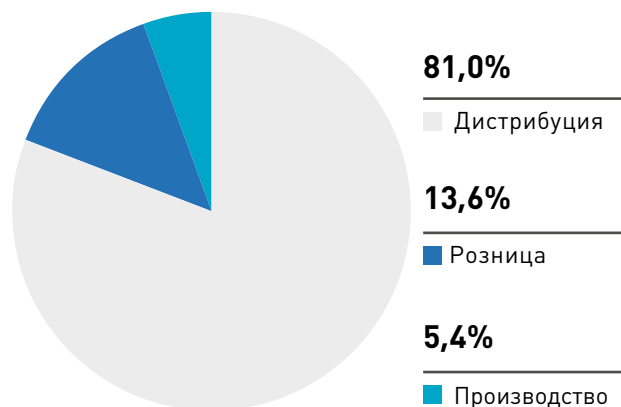
² Проценты рассчитываются от суммированной выручки трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и исключений.

Структура выручки по сегментам

2012



2013



В нижеследующей таблице представлена информация по показателю EBITDA наших трех бизнес-сегментов за 2013 и 2012 гг.:

RUB ('000)	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	EBITDA ³ , тыс. руб.	% от EBITDA ²	EBITDA, тыс. руб.	% от EBITDA ²	
Дистрибуция ¹	1 841 963	40,1	2 432 055	53,6	(24,3)
Розница ¹	915 329	20,0	763 434	16,8	19,9
Производство ¹	1 828 870	39,9	1 340 985	29,6	36,4
Суммированно	4 586 162	100,0	4 536 474	100	
Нераспределенный	(60 284)		(81 045)		
Исключения	(241 387)		(112 205)		
Группа	4 284 491		4 343 224		(1,4)

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.

³ EBITDA 2013 года скорректирована на сумму расходов по судебным искам и убытки от обесценения основных средств.

В нижеследующей таблице представлены данные по валовой прибыли наших трех бизнес-сегментов за 2013 и 2012 гг.:

RUB ('000)	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	тыс. руб.	% от валовой прибыли ²	тыс. руб.	% от валовой прибыли ²	
Дистрибуция ¹	8 093 611	45,3	8 027 286	51,3	0,8
Розница ¹	5 919 450	33,1	4 917 218	31,4	20,4
Производство ¹	3 852 233	21,6	2 702 786	17,3	42,5
Суммированно	17 865 294	100	15 647 290	100	
Нераспределенный	136 372		122 428		
Исключения	(457 302)		(300 908)		
Группа	17 544 364		15 468 810		13,4

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

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

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 2013 ГОД

Like-for-Like данные в сравнении с аптеками, открытыми с 1 января 2011 года и не закрытыми до 31 декабря 2013 г.

СУЩЕСТВЕННЫЕ ФАКТЫ, ПОВЛИЯВШИЕ НА ОПЕРАЦИИ В 2013 г.

Инфляция

По данным Министерства экономического развития РФ, в 2013 году инфляция на потребительском рынке составила 6,5%, сохранившись в диапазоне последних трех лет — 6,1—6,6%. Основной вклад в инфляцию 2013 года внес рост цен на продовольственные товары — на 7,3%, составивший 2,7 процентного пункта, так же как в 2012 году — рост цен на 7,5% внес 2,8 процентного пункта в инфляцию. Вместе с тем, в отличие от 2012 года, когда высокий рост цен на продовольственные товары был обусловлен ростом мировых цен на зерно и продовольствие, в 2013 году рост происходил на фоне хорошего урожая. Основным фактором сохранения высокого роста цен на продукты стал дефицит и разбалансированность рынков животноводческой продукции. Рост цен на продовольственные товары после замедления в середине

года усилился с августа на фоне предшествующего ослабления рубля.

На непродовольственные товары в 2013 году прирост цен на 4,5% — самый низкий за последние семь лет (в 2012 году цены выросли на 5,2%), что внесло в инфляцию 1,7 процентного пункта (1,9 процентного пункта годом ранее).

Рост цен на медикаменты в 2013 году превысил рост цен в предшествующем году — прирост на 8,6% против 6,3% соответственно, на что повлияло ослабление рубля в 2013 году.

Судебные иски

В период с 2009 по 2012 г. ЗАО «ФармФирма «Сотекс» (здесь и далее «Сотекс»), дочернее предприятие Группы, было вовлечено в ряд судебных процессов, инициированных ООО «Гриндекс Рус», дочерним предприятием АО «Гриндекс» (держатель регистрационного удостоверения на производство препарата «Милдронат»), в отношении возмещения убытков, полученных от препарата «Милдронат», произведенного компанией «Сотекс» и, как утверждается, способного оказать неблагоприятное воздействие на здоровье пациентов. В январе 2013 г., в продолжение указанных судебных разбирательств, в «Сотекс» поступило исковое заявление от ООО «Гриндекс Рус» и АО «Гриндекс» с требованиями о возмещении вреда, причиненного их имуществу, и о возмещении убытков в размере полученных доходов. В результате рассмотрения дела по иску суд принял решение от 25 апреля 2013 г., поддержанное апелляционной и кассационной инстанциями, о взыскании с предприятия «Сотекс» убытков в сумме 262 657 тыс. руб. В связи с этим в ходе судебных заседаний в течение 2013 г. Группа создала резерв под потенциальные обязательства по этим судебным разбирательствам, который был полностью использован во втором полугодии 2013 г. путем перечисления денежных средств истцу в соответствии со вступившим в силу решением в полном объеме.

В продолжение указанных судебных разбирательств ООО «Гриндекс Рус» подало ряд дополнительных исков о взыскании судебных расходов, процентов, расходов по аренде помещений и прочих аналогичных платежей, в связи с чем в консолидированной финансовой отчетности на 31 декабря 2013 г. был создан резерв в сумме 12 957 тыс. руб.

С декабря 2012 г. ЗАО «Фирма «ЦВ ПРОТЕК» (здесь и далее «ЦВ ПРОТЕК»), дочернее предприятие Группы, вовлечено в несколько судебных процессов, инициированных предприятием ОАО «АВВА РУС», в отношении обязанности закупить товар, о взыскании задолженности по оплате поставленного товара и товара, переданного на хранение, взыскании упущенной выгоды и убытков, связанных с несвоевременным исполнением обязательств должником. В рамках судебного процесса в отношении обязанности закупать товар и взыскания упущенной выгоды суды апелляционной и кассационной инстанции приняли решение о взыскании убытков с «ЦВ ПРОТЕК» в сумме 290 264 тыс. руб., в связи с чем эти расходы были отражены в консолидированной финансовой отчетности Группы за

2013 год. В отношении прочих судебных разбирательств с ОАО «АВВА РУС», рассматриваемых судами различных инстанций, по состоянию на 31 декабря 2013 г. в консолидированной финансовой отчетности начислен резерв под соответствующие судебные иски в размере 478 616 тыс. руб.

Переоценка основных средств

Переоценка земельных участков и зданий до рыночной стоимости была проведена на 31 декабря 2013 года. Переоценка проводилась независимой компанией оценщиков ЗАО «Найт Фрэнк», обладающей признанной и соответствующей квалификацией.

Балансовая стоимость земельных участков и зданий по результатам переоценки увеличилась на 3 018 844 тыс. руб. В рамках проводимой переоценки Группа выявила обесценение отдельных земельных участков и зданий в сумме 106 893 тыс. руб. Исходя из предназначения указанных объектов, соответствующий убыток от обесценения был включен в состав коммерческих расходов. Распределение результатов переоценки по сегментам представлено в нижеследующей таблице:

	Дистрибуция	Розница	Производство	Итого
Увеличение балансовой стоимости в результате переоценки, тыс. руб.	1 733 936	972 866	312 042	3 018 844
Обесценение земельных участков и зданий, тыс. руб.	24 204	82 689	—	106 893

Дистрибьюторская сеть, масштаб операций и товарного предложения

В настоящее время мы распределяем около 15 500 различных SKUs. Наша способность оптимизировать и диверсифицировать товарное предложение для распределения является важным фактором, влияющим на наши операционные результаты. Мы стараемся постоянно улучшать наше товарное и ценовое предложение с учетом применимого регулирования, чтобы соответствовать изменяющимся демографическим условиям, а также предпочтениям потребителей. Мы стараемся оптимизировать нашу товарную линейку в сторону более прибыльного ассортимента.

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, 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;
- расходы на НИОКР;
- 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, отлич-

ных 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 13 808 350 тыс. руб., или на 11,0%, от уровня 125 502 215 тыс. руб. в 2012 г. до 139 310 565 тыс. руб. в 2013 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 2013 и 2012 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:

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	тыс. руб.	% от вы- ручки ²	тыс. руб.	% от вы- ручки ²	
Дистрибуция¹					
Выручка от реализации третьим лицам	114 128 824	77,8	104 953 279	79,6	8,7
Выручка от реализации прочим сегментам	4 707 796	3,2	4 321 837	3,2	8,9
Итого выручка от реализации сегмента	118 836 620	81,0	109 275 116	82,8	8,7
Розница¹					
Выручка от реализации третьим лицам	19 863 620	13,6	16 352 193	12,4	21,5
Выручка от реализации прочим сегментам	37 324	0,0	52 917	0,0	(29,5)
Итого выручка от реализации сегмента	19 900 944	13,6	16 405 110	12,4	21,3
Производство¹					
Выручка от реализации третьим лицам	5 318 121	3,6	4 196 743	3,2	26,7
Выручка от реализации прочим сегментам	2 564 333	1,8	2 019 653	1,6	27,0
Итого выручка от реализации сегмента	7 882 454	5,4	6 216 396	4,8	26,8
Суммированно	146 620 018	100	131 896 622	100	
Нераспределенный сегмент	136 372		122 428		
Исключения	(7 445 825)		(6 516 835)		
Выручка от реализации	139 310 565		125 502 215		11,0

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 9 561 504 тыс. руб., от уровня 109 275 116 тыс. руб. за 2012 г. до 118 836 620 тыс. руб. в 2013 г., до межсегментной элиминации. В относительном выражении прирост составил 8,7%. В 2013 году мы продолжили активную работу на коммерческом рынке. Доля розничного сегмента в обороте «Дистрибуция» в 2013 году не изменилась и составила 4%. В 2013 году продолжил развиваться рынок парафармацевтиче-

ских продуктов. По результатам года доля нелекарственного ассортимента в продажах выросла с 13% в 2012 году до 14% в 2013 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	2013 г.			2012 г.			Прирост выручки 2013/2012, %
	выручка, тыс. руб.	% от выручки	количество аптек	выручка, тыс. руб.	% от выручки	количество аптек	
Московский регион ¹	7 036 752	36,7	234	6 203 491	39,0	196	13,4
Региональные компании ¹	12 126 516	63,3	758	9 702 895	61,0	609	25,0
Итого выручка от реализации товара	19 163 268	100	—	15 906 386	100	—	20,5
Выручка от реализации услуг	737 676	—	—	498 724	—	—	47,9
Итого выручка	19 900 944	—	992	16 405 110	—	805	21,3

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	выручка, тыс. руб.	% от выручки	выручка, тыс. руб.	% от выручки	
Лекарственные средства ¹	13 603 421	71,0	11 945 696	75,10	13,9
Парафармацевтика (с учетом товаров категории Детство)	5 559 847	29,0	3 960 690	24,90	40,4
Итого	19 163 268	100	15 906 386	100	20,5

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. выручка от реализации выросла на 3 495 834 тыс. руб., или на 21,3%, с 16 405 110 тыс. руб. до 19 900 944 тыс. руб. Данные показатели достигаются как за счет роста продаж в сопоставимых аптеках, так и за счет увеличения количества аптек. За 2013 год сеть приросла на 187 аптек. В регионах аптеки открываются активнее, чем в Москве (в регионах количество аптек выросло на 149 против 38 аптек в Москве), в результате этого

доля продаж Московского региона в общих продажах снизилась в 2013 году с 39,0 до 36,7%.

Развитие сети «Будь Здоров!» по-прежнему является одной из приоритетных задач. Количество аптек «Будь Здоров!» выросло с 215 в 2012 г. до 306 в 2013 г.

Структура продаж компании изменилась, около 71% выручки компании приходится на продажу лекар-

ственных средств, 29% составляют продажи парафармацевтики.

Сопоставимая выручка выросла на 7,2% за счет роста среднего чека на 10,1%, что позволило компенсировать падение чеков на 2,7%.

По Московскому региону сопоставимая выручка выросла на 5,1%, количество чеков упало на 3,3%, средний чек вырос на 8,6%.

По региональным компаниям сопоставимая выручка выросла на 8,6%, количество чеков упало на 2,4%, средний чек вырос на 11,3%.

Производство

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

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	выручка, тыс. руб.	% от вы- ручки	выручка, тыс. руб.	% от вы- ручки	
Собственные продукты ¹	4 170 964	52,9	2 716 267	43,7	53,6
Лицензионные продукты	1 998 932	25,4	1 973 361	31,8	1,3
Субстанции	751 335	9,5	611 974	9,8	22,8
МНН	790 142	10,0	710 587	11,4	11,2
Прочее	171 081	2,2	204 207	3,3	(16,2)
Итого	7 882 454	100	6 216 396	100	26,8

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

Объем реализации производственного сегмента вырос на 1 666 059 тыс. руб., или на 26,8%, с 6 216 396 тыс. руб. в 2012 г. до 7 882 454 тыс. руб. в 2013 г.

Этот рост произошел за счет продолжающихся структурных изменений в продажах:

1) стабилизация продаж лицензионных продуктов в абсолютном выражении;

2) прирост выручки по собственным продуктам (главным образом за счет продуктов «АнвиЛаба» [«Анви-Макс» и «Антигриппины»]), а также таких продуктов,

как «Хондрогард», «Эральфон», «Церетон», «Амелотекс», «Нейрокс» и «Ликферр100»].

Себестоимость реализации

Себестоимость реализации выросла на 11 732 796 тыс. руб., или на 10,7%, от уровня 110 033 405 тыс. руб. в 2012 г. до 121 766 201 тыс. руб. в 2013 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:

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	тыс. руб.	% от вы- ручки ²	тыс. руб.	% от вы- ручки ²	
Дистрибуция¹					
Себестоимость реализации	110 743 009	75,5	101 247 830	76,8	9,4
Розница					
Себестоимость реализации	13 981 494	9,5	11 487 892	8,7	21,7
Производство					
Себестоимость реализации	4 030 221	2,7	3 513 610	2,7	14,7
Исключения	-6 988 523		(6 215 927)		
Себестоимость реализации	121 766 201		110 033 405		10,7

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

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

Дистрибуция

Себестоимость отгруженного товара выросла на 9 495 180 тыс. руб., или 9,4%, увеличение с 101 247 830 тыс. руб. в 2012 г. до 110 743 009 тыс. руб. в 2013 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 2 493 603 тыс. руб., или на 21,7%, с 11 487 892 тыс. руб. в 2012 г. до 13 981 494 тыс. руб. в 2013 г.

Производство

Себестоимость реализованной продукции выросла на 516 611 тыс. руб., или на 14,7%, с 3 513 610 тыс. руб. в 2012 г. до 4 030 221 тыс. руб. в 2013 г. Более низкий прирост себестоимости реализованной продукции в 2013 г. по отношению к 2012 г. связан с изменением

структуры реализованной продукции в 2013 г., в котором выросла доля высококорентабельных собственных продуктов.

В относительном выражении доля себестоимости реализованной продукции в продажах снизилась с 56,5% в 2012 г. до 51,1% в 2013 г., главной системной причиной стало изменение структуры продаж в сторону высококорентабельных препаратов.

Валовая прибыль и валовая рентабельность

Валовая прибыль увеличилась на 2 075 554 тыс. руб., или на 13,4%, от уровня 15 468 810 тыс. руб. за 2012 г. до 17 544 364 тыс. руб. за 2013 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.

	2013 г.			2012 г.			Прирост 2013/2012, %	
	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность, %	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность, %	валовой прибыли	валовой рентабельности
Лекарственные средства ¹	4 911 956	71,6	4,95	5 143 857	73,4	5,01	(4,5)	(1,2)
Парафармацевтика	1 948 340	28,4	10,61	1 867 104	26,6	11,99	4,4	(11,6)
Итого валовая прибыль от продажи товаров	6 860 296	100	—	7 010 961	100	—	(2,2)	—
Валовая прибыль от оказания услуг ²	1 233 315	—	—	1 016 325	—	—	21,4	—
Итого валовая прибыль	8 093 611	—	—	8 027 286	—	—	0,8	—

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

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

Валовой доход по сегменту «Дистрибуция» вырос на 66 324 тыс. руб., или на 0,8%, с уровня 8 027 286 тыс. руб. за 2012 г. до 8 093 611 тыс. руб. за 2013 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:

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %			
	валовая при- быль, тыс. руб.	% от вало- вой при- были	валовая рента- бель- ность, %	валовая при- быль, тыс. руб.	% от вало- вой прибы- ли	вало- вой при- были	валовой рента- бельно- сти	
Лекарственные средства ¹	3 119 794	60,2	22,93	2 938 299	66,5	24,60	6,2	-6,8
Парафармацевтика (с учетом товаров категории Детство)	2 061 980	39,8	37,09	1 480 195	33,5	37,37	39,3	-0,8
Итого валовая прибыль от продажи товаров	5 181 774	100	—	4 418 494	100	—	17,3	—
Валовая прибыль от реализации услуг ²	737 676	—	—	498 724	—	—	47,9	—
Итого валовая прибыль	5 919 450	—	—	4 917 218	—	—	20,4	—

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 1 002 232 тыс. руб., или на 20,4%, с 4 917 218 тыс. руб. в 2012 году до 5 919 450 тыс. руб. в 2013 году. Доля парафармацевтики в валовом доходе в 2012 году выросла с 33,5% до 39,8%. Рост доли парафармацевтики связан с ростом ее продаж на 39,3%, что выше аналогичного показателя по продажам лекарственных средств.

Производство

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

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %			
	валовая при- быль, тыс. руб.	% от вало- вой при- были	валовая рента- бель- ность, %	валовая при- быль, тыс. руб.	% от вало- вой прибы- ли	вало- вой при- были	валовой рента- бельно- сти	
Собственные продукты	2 892 102	75,08	69,34	1 814 544	67,14	66,80	59,4	3,8
Лицензионные	699 015	18,15	34,97	612 967	22,68	31,06	14,0	12,6
Субстанции	122 977	3,19	16,37	126 540	4,68	20,68	(2,8)	(20,8)
МНН	112 966	2,93	14,30	111 324	4,12	15,67	1,5	(8,70)
Прочее	25 173	0,65	14,71	37 411	1,38	18,32	(32,7)	(19,7)
Итого	3 852 233	100	48,87	2 702 786	100	43,48	42,5	12,4

Валовая прибыль производственного сегмента выросла на 1 149 447 тыс. руб., или на 42,5%, с 2 702 786 тыс. руб. в 2012 г. до 3 852 233 тыс. руб. в 2013 г.

В 2013 году продолжилась тенденция на увеличение вклада продаж собственных брендов «Сотекса» в совокупную валовую прибыль сегмента за счет снижения долей от продаж лицензионных дженериков и значительного увеличения объемов продаж продуктов «АнвиЛаб». Этот прирост был, главным образом, обусловлен приростом продаж таких собственных продуктов компании «ФармФирма «Сотекс», как Амелотекс, Ликферр100, Нейрокс, Хондрогард, Эральфон, Церетон, а также продуктами компании «АнвиЛаб».

Валовая рентабельность продаж производственного сегмента в 2013 г. выросла с 43,5% в 2012 г. до 48,9% в 2013 г., или на 12,4%.

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 2013 и 2012 гг.

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	тыс. руб.	% от вы- ручки	тыс. руб.	% от вы- ручки	
Коммерческие расходы	9 590 894	6,9	7 832 123	6,2	22,5
Общехозяйственные и административные расходы	4 609 358	3,3	4 139 422	3,3	11,4
Расходы по судебным искам	1 044 697	0,7	—	0,0	0,0
Прочие операционные расходы/ доходы, чистая сумма	28 177	0,0	19 490	0,0	44,6
Итого	15 273 126	11,0	11 991 035	9,6	27,4

Коммерческие расходы

Нижеприведенная таблица показывает коммерческие расходы в абсолютном значении и в процентном

отношении от консолидированной выручки от реализации (после межсегментной элиминации) за 2013 и 2012 гг.

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	Тыс. руб.	% от вы- ручки	Тыс. руб.	% от вы- ручки	
Расходы на оплату труда	5 843 969	4,2	5 034 409	4,0	16,1
Аренда складов и аптечных учреждений	1 313 577	1,0	1 112 724	0,9	18,1
Транспортные услуги	725 896	0,5	659 576	0,6	10,1
Расходы на рекламу	468 154	0,3	186 642	0,1	150,8
Маркетинговые расходы	344 231	0,2	313 226	0,2	9,9
Амортизация основных средств	334 419	0,2	311 421	0,2	7,4
Упаковочные материалы	124 962	0,1	119 727	0,1	4,4
Обесценение основных средств	106 893	0,1	—	0,0	0,0
Техническое обслуживание транспорт- ных средств	106 718	0,1	105 127	0,1	1,5
Прочие ¹	222 075	0,2	(10 729)	0,0	2 169,9
Итого	9 590 894	6,9	7 832 123	6,2	22,5

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

Коммерческие расходы увеличились на 1 758 771 тыс. руб., или на 22,5%, с уровня 7 832 123 тыс. руб. за 2012 г. до 9 590 894 тыс. руб. за 2013 г.

Общие и административные расходы

Общие и административные расходы увеличились на 469 936 тыс. руб., или 11,4%, с 4 139 422 тыс. руб. за 2012 г. до 4 609 358 тыс. руб. в 2013 г.

Операционная рентабельность

В следующей таблице представлена операционная рентабельность за рассматриваемые периоды:

	2013 г. ²	2012 г.
Дистрибуция ¹	1,2%	1,8%
Розница	3,5%	3,4%
Производство	20,5%	18,2%

¹ Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации.

² Операционная прибыль 2013 года скорректирована на сумму расходов по судебным искам и убытки от обесценения основных средств.

Доходы по процентам, чистые

Чистый доход по процентам в отчетном периоде увеличился на 83 400 тыс. руб., или на 96,1%, с чистого дохода в сумме 86 791 тыс. руб. за 2012 г. до чистого дохода в сумме 170 191 тыс. руб. в 2013 г. Получение чистого дохода по процентам произошло за счет снижения объема полученных кредитов и процентных расходов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. и увеличения процентных доходов от размещения временно свободных денежных средств.

Доход/(расход) по курсовым разницам, чистый

Доход по курсовым разницам увеличился на 74 015 тыс. руб., или 340%, с чистого дохода в сумме

21 769 тыс. руб. за 2012 г. на чистый доход в сумме 95 784 тыс. руб. за 2013 г.

По данным Министерства экономического развития РФ, на протяжении 2013 года на внутреннем валютном рынке в целом преобладала тенденция к ослаблению российской национальной валюты по отношению к ключевым мировым валютам.

По итогам 2013 года официальный курс доллара США, устанавливаемый Банком России, возрос на 7,5%, составив 32,6587 руб. за 1 долл. США по состоянию на 1 января 2014 года, официальный курс евро — на 12%, составив 45,0559 руб. за 1 евро. Стоимость бивалютной корзины увеличилась на 9,9% — до 38,2374 руб. на 1 января 2014 года.

По данным Министерства экономического развития РФ, в течение 2013 года наблюдалось более выраженное ослабление рубля по отношению к евро, что было связано с общей тенденцией к укреплению единой европейской валюты к другим валютам на мировом валютном рынке вследствие увеличения профицита торгового баланса еврозоны и роста интереса международных инвесторов к вложению средств в европейские активы.

По расчетам Минэкономразвития России, в целом за 2013 год (из расчета декабрь 2013 года к декабрю 2012 года) реальное (с учетом внешней и внутренней инфляции) ослабление рубля к доллару США составило 1,9%, к евро — 5,5%.

В 2013 году Банк России сохранил в основном механизм реализации курсовой политики неизменным по сравнению с 2012 годом.

Расходы по налогу на прибыль

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

	2013 г.		2012 г.		Прирост 2013/2012, %
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Текущий налог на прибыль	796 404	0,6	704 153	0,6	13,1
Отложенный налог на прибыль	(191 743)	(0,2)	72 198	0,0	(365,6)
Налог на прибыль	604 661	0,4	776 351	0,6	(22,1)

Расходы по налогу на прибыль уменьшились на 171 690 тыс. руб., или на 22,1%, от уровня 776 351 тыс. руб. в 2012 г. до 604 661 тыс. руб. в 2013 г. Данное увеличе-

ние связано с ростом прибыли до налогообложения. Эффективная налоговая ставка Группы увеличилась с 21,6% в 2012 г. до 23,8% в 2013 г.

Прибыль за год

Прибыль за год уменьшилась на 877 533 тыс. руб., или на 31,2%, от уровня 2 810 129 тыс. руб. в 2012 г. до 1 932 596 тыс. руб. в 2013 г.

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

	2013 г.	2012 г.	Прирост
Дистрибуция ¹	555 870	1 610 528	(65,5)%
Розница ¹	265 381	177 769	49,3%
Производство ¹	850 380	776 003	9,6%
Нераспределенный ¹	3 661 349	1 230 565	—
Исключения	(3 400 384)	(984 736)	—
Прибыль за год	1 932 596	2 810 129	(31,2)%

¹ До межсегментной элиминации.

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Следующая таблица содержит основные параметры движения денежных средств за 2013 и 2012 годы.

	2013 г.	2012 г.
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности	1 496 495	4 834 398
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	(459 763)	(216 406)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности	(3 290 729)	(977 803)
Итого чистое (уменьшение)/увеличение*	(2 133 176)	3 606 247

* С учетом влияния обменных курсов на денежные средства и эквиваленты.

Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности

Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности, уменьшилась на 3 337 903 тыс. руб., или 69%, с 4 834 398 тыс. руб. за 2012 г. до 1 496 495 тыс. руб. в 2013 г., что в основном было вызвано снижением чистой прибыли за 2013 г. на 877 533 тыс. руб. и снижением оборотного капитала на 2 112 073 тыс. руб.

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, увеличилась на 243 357 тыс. руб., или 112,5%, с 216 406 тыс. руб. в 2012 г. до 459 763 тыс. руб. в 2013 г. Это увеличение по ис-

пользованию денежных средств связано в основном с увеличением инвестиций на приобретение основных средств и прочих нематериальных активов.

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

Чистая сумма использованных денежных средств в финансовой деятельности увеличилась на 2 312 926 тыс. руб., или 236,5%, с 977 803 тыс. руб. в 2012 г. до 3 290 729 тыс. руб. в 2013 г. Данное увеличение оттока денежных средств связано с выплатой дивидендов акционерам компании в 2013 г.

В результате вышеизложенного движения денежных средств остаток денежных средств и денежных эквивалентов уменьшился на 2 133 176 тыс. руб., или 37,2%, с 5 736 375 тыс. руб. на 31 декабря 2012 г. до 3 603 199 тыс. руб. на 31 декабря 2013 г.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Наша задолженность представлена банковскими кредитами от российских банков и обязательствами по финансовой аренде.

Нижеприведенная таблица показывает нашу задолженность на 31 декабря 2013 и 2012 годов.

Краткосрочные кредиты и займы

	Ставка, %	31 декабря 2013 г.	Ставка, %	31 декабря 2012 г.
Займы:				
Raiffeisenbank	LIBOR3M + 3,7% до 4,3% LIBOR6M + 3,7% до 4,3%	55 335	LIBOR3M + 4,2% до 4,3%	12 692
Обязательства по финансо- вой аренде:				
Европлан	33,14%	211	33,14%	12 947
Hewlett Packard	10,78%	1 813	10,78%	1 993
BSGV Leasing	—	—	LIBOR6M + 7%	319
Итого		57 359		27 951

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Российские рубли	211	12 947
Доллары США	57 148	15 004
Итого	57 359	27 951

Долгосрочные кредиты и займы

	Ставка, %	31 декабря 2013 г.	Ставка, %	31 декабря 2012 г.
Обязательства по финансовой аренде:				
Европлан	—	—	33,14%	211
Hewlett Packard	10,78%	958	10,78%	2 109
Итого		958		2 320

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Российские рубли	—	211
Доллары США	958	2 109
Итого	958	2 320

06

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА

Структура капитальных вложений Группы «ПРОТЕК» в 2013 г.
(в миллионах рублей без НДС)

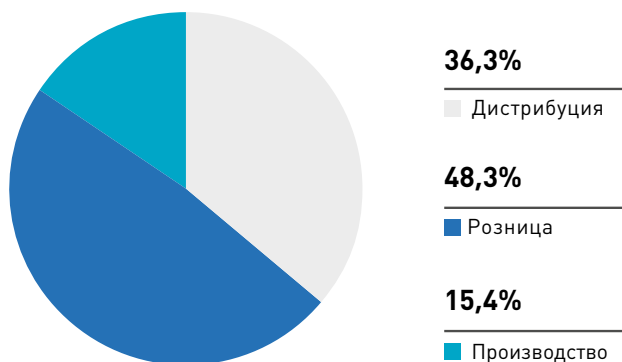
Капитальные вложения Группы ¹	2013 г.	Доля, %
Дистрибуция	242	36,3
Розница	322	48,3
Производство	103	15,4
ИТОГО ГРУППА	667	100,0

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

Объем капитальных вложений Группы в 2013 г. составил 667 млн руб. Приоритетными направлениями инвестиционной деятельности компании в 2013 г. являлись:

- 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.

Структура капитальных вложений Группы по сегментам в 2013 г.



07

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

В основе управления человеческим капиталом Группы компаний «ПРОТЕК» лежит более чем 20-летний опыт работы на фармацевтическом рынке, четко сформулированная кадровая и социальная политика, а также корпоративная культура, основные принципы и положения которой 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 компаний «ПРОТЕК»:

- 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.

В 2013 г. общая численность персонала Группы составила 12 406 человек, что на 1% больше показателя 2012 г. Увеличение в основном связано с активным органическим ростом аптек в сегменте «Розница».

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ И КАДРОВОГО РЕЗЕРВА

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

Группа компаний «ПРОТЕК» 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.

Динамика численности персонала, чел.

2011 г.	2012 г.	2013 г.
11 926	12 300	12 406

Источник: данные компании.

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 2013 г. прошло обучение значительно большее количество сотрудников, чем в 2012 г.: 615 сотрудников сегмента «Дистрибуция» и 807 сотрудников сегмента «Производство». В сегменте «Розница» в 2012 г. в Москве и Московской области обучение для обязательного подтверждения сертификата провизора прошел 91 сотрудник.

ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА

В 2013 г. общая численность персонала Группы составила 12 406 человек, что на 1% больше показателя 2012 г. Увеличение в основном связано с активным органическим расширением и ростом аптек в сегменте «Розница».

Численность персонала по сегментам в 2013 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.

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

Динамика средней заработной платы по сегментам, тыс. руб. с НДФЛ

Производство*			Дистрибуция			Розница		
2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.**	2012 г.**	2013 г.***
56 ¹	61	65	37	41	46,6	35	37	34

¹ ФОТ ООО «АнвиЛаб» с 01.07.11 по 31.12.11.

* Данные без учета ООО «Протеиновый контур».

** Данные без учета декретных ставок и отпусков по уходу за детьми с учетом регионов.

*** Данные по Московскому региону.

В Группе компаний «ПРОТЕК» 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.

08

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

В 2013 году 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.

В 2013 году Фонд «ПРОТЕК» совместно с Министерством по развитию Дальнего Востока и Правительством Еврейской автономной области в лице Комитета по управлению государственным имуществом организовал поставку лекарственных средств пострадавшим от наводнения регионам Дальневосточного федерального округа. Акция была реализована в рамках программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ» с привлечением крупных фармацевтических компаний: ООО «ПРОТЕК-СВМ», ОАО «Валента Фарм», ООО «Авантаж Био Фарм», ООО «Гленмарк Импэкс».

В итоге в рамках программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ» в 2013 году Фондом была организована передача

лекарственных средств в лечебно-профилактические учреждения Москвы и регионов России, в том числе пострадавшим от наводнения регионам на Дальнем Востоке на общую сумму 3 576 745 руб.

С 2012 года в рамках социальной поддержки граждан Фонд «ПРОТЕК» совместно с Государственным бюджетным учреждением Центр социального обслуживания «Северное Медведково» оказывает помощь слабо защищенным слоям населения Северо-Восточного административного округа. В 2013 году благодаря поддержке основных партнеров и жертвователей Фонда «ПРОТЕК», оказание помощи слабо защищенным слоям населения Северо-Восточного административного округа осуществлялось по четырем новым программам: «Помощь семьям с детьми-инвалидами районов Бабушкинский, Отрадное, Северное и Южное Медведково», «Помощь малообеспеченным и многодетным семьям с детьми районов Бабушкинский, Отрадное, Северное и Южное Медведково», «Помощь инвалидам районов Бабушкинский, Отрадное, Северное и Южное Мед-

В итоге в рамках программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ» в 2013 году Фондом была организована передача лекарственных средств в лечебно-профилактические учреждения Москвы и регионов России, в том числе пострадавшим от наводнения регионам на Дальнем Востоке на общую сумму 3 576 745 руб.

ведково», «Помощь вдовам участников и инвалидов Великой Отечественной войны, инвалидам I группы или II группы 3-й степени районов Бабушкинский, Отрадное, Северное и Южное Медведково».

Впервые в 2013 году Благотворительный фонд «ПРОТЕК» участвовал в VI ежегодном Всероссийском проекте «Лидеры корпоративной благотворительности», организованном Некоммерческим партнерством грантодающих организаций «Форум Доноров» при поддержке газеты «Ведомости». По итогам конкурса БФ «ПРОТЕК» занял 36-е место из 63 мест в номинации «Лидеры корпоративной благотворительности» и 28-е место из 63 мест в номинации «Расходы компаний на благотворительность». БФ «ПРОТЕК» получил диплом «За вклад в дело благотворительности», выставленный в музее ЗАО «Центр внедрения «ПРОТЕК».

ЗАО «ФармФирма «Сотекс» в 2013 г. продолжила патронаж над детским приютом «Надежда», расположенном в Сергиево-Посадском районе Московской области. Компанией была оказана благотворительная помощь воспитанникам приюта в виде предоставления бесплатных занятий конным спортом, а также организации ряда праздников с вручением подарков.

ОХРАНА ТРУДА, ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Основная цель Политики по охране труда Группы компаний «ПРОТЕК» — дальнейшее улучшение условий труда, при которых обеспечиваются высокая

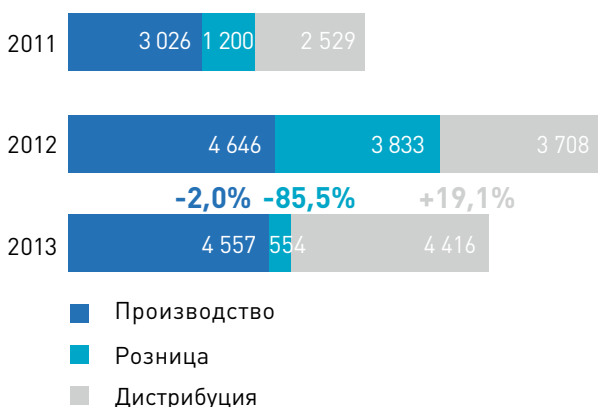
Впервые в 2013 году Благотворительный фонд «ПРОТЕК» участвовал в VI ежегодном Всероссийском проекте «Лидеры корпоративной благотворительности», организованном Некоммерческим партнерством грантодающих организаций «Форум Доноров» при поддержке газеты «Ведомости».

производительность и безопасность труда сотрудников, качество продукции, культура производства. Благодаря этому сохраняется здоровье, повышается мотивация сотрудников, закладывается фундамент достойного и стабильного будущего сотрудников компаний Группы.

Политика в области управления охраной труда реализуется за счет:

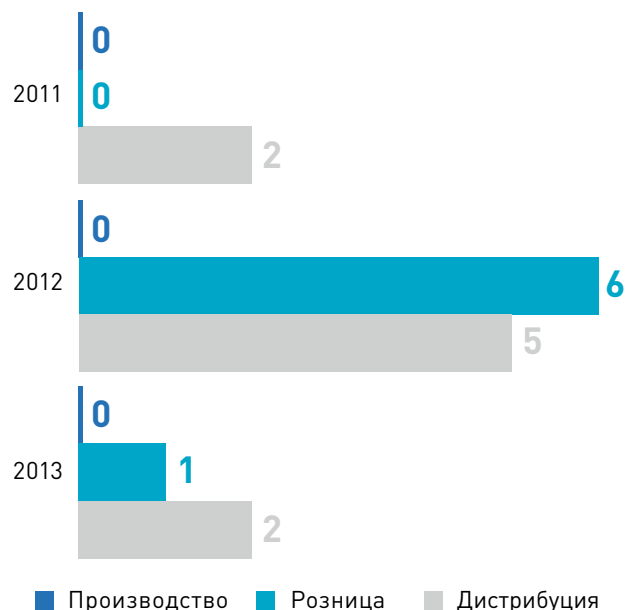
- продолжения внедрения мероприятий по выявлению, оценке и управлению профессиональными рисками;
- акцента на систематическое обучение, четкую исполнительскую дисциплину, обмен информацией и вовлечение всех сотрудников в управление охраной труда;

Статистика затрат на охрану труда и промышленную безопасность, тыс. руб.



Источник: данные компании.

Статистика количества несчастных случаев на производстве, чел.



Источник: данные компании.

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

В 2013 г. объем средств, затраченных Группой на мероприятия по охране труда и промышленной безопасности, снизился почти на 21,8% по сравнению с 2012 г. и составил около 9,5 млн руб. Положительная динамика отмечалась только по сегменту «Дистрибуция» +19,1%; по сегментам «Производство» и «Розница» снижение затрат составило –2% и –85,5% соответственно.

В отчетном году количество несчастных случаев в сегментах «Розница» и «Производство» снизилось по сравнению с прошлым годом.

В 2013 году проведены периодические медицинские осмотры персонала, работающего с вредными и (или) опасными условиями труда в количестве 740 человек (ЦВ «ПРОТЕК» и «Сотекс») за счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, выделенных Фондом социального страхования РФ на общую сумму 1,5 млн рублей.

ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Группа в полной мере осознает свою роль в сохранении окружающей среды для будущих поколений, 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 соответствующую лицензию, всех видов отходов, определенных лимитом на их образование, для их последующего размещения, утилизации или для проведения захоронения;
- ежегодно по результатам деятельности предприятия проводится аудит производственного процесса, по результатам которого подготавливаются технические и статистические отчеты, а также разрабатываются планы мероприятий по снижению негативного влияния объекта размещения отходов на окружающую среду. Данные по итогам аудита регулярно предоставляются в органы Росприроднадзора.

В области охраны воздуха проводятся следующие мероприятия:

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

09

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 передовых стандартов корпоративного управления, следование которым позволяет:

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

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

- Устав;
- Положение о комитете по аудиту;
- Положение о внутреннем контроле за финансово-хозяйственной деятельностью;

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

Электронные версии этих документов, а также Перечень инсайдерской информации представлены на сайте ОАО «ПРОТЕК» по адресу: <http://www.protek-group.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 тридцать дней до даты проведения Общего собрания акционеров. В качестве дополнительного способа оповещения акционеров о проведении Общего собрания компания может использовать публикацию на

специализированном сайте информационного агентства АК&М и/или посредством сообщения на сайте компании в сети Интернет.

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

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

К компетенции Собрания, помимо прочего, относятся следующие вопросы:

- реорганизация и ликвидация компании;
- избрание членов Совета директоров, Ревизионной и Счетной комиссий, а также досрочное прекращение их полномочий;
- дробление и консолидация акций, определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- увеличение (уменьшение) уставного капитала компании;

- утверждение независимого аудитора компании;
- внесение изменений и дополнений в Устав компании, а также утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов компании;
- утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках компании, а также распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов;
- принятие решений об одобрении крупных сделок и сделок, в совершении которых имелась заинтересованность, в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
- принятие решений об участии в финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций, а также другие вопросы, предусмотренные действующим законодательством и Уставом компании.

Совет директоров

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

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

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

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

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

вета 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 25 июня 2013 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.



Музеев 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 MBA 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 2013 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 01.01.2013 г. по 31.12.2013 г. в Совете директоров работали 3 независимых директора:

— Новосельский Леонид Романович;

— Севастьянов Леонид Михайлович;

— Сухорученко Александр Николаевич.

В 2013 г. было проведено 150 заседаний Совета директоров компании, преимущественно в заочной форме.

В течение 2013 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 Общего собрания акционеров компании;
- одобрение сделок с заинтересованностью;
- 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 и нормативных актов и Кодекса деловой этики.

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

В 2013 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 2013 году в состав комитета по стратегическому планированию и рискам входили:

до 06.05.2013 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»

с 06.05.2013 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. Горчакова Юлия Вячеславовна	Секретарь Комитета Совета директоров ОАО «ПРОТЕК» по стратегическому планированию и рискам, ведущий специалист по персоналу ОАО «ПРОТЕК», начальник Группы стратегического развития ОАО «ПРОТЕК»

с 26.07.2013 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. Ильин Георгий Леонидович	Начальник отдела стратегического развития ОАО «ПРОТЕК»
5. Горчакова Юлия Вячеславовна	Секретарь Комитета Совета директоров ОАО «ПРОТЕК» по стратегическому планированию и рискам, ведущий специалист по персоналу ОАО «ПРОТЕК», 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 Со-

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

В 2013 году в состав Комитета по мотивации входили:

до 15.11.2013 г.

1.	Якунина Юлия Сергеевна	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 управления Юридического департамента ОАО «ПРОТЕК»
4.	Цветкова Инесса Николаевна	Секретарь Комитета по мотивации, начальник службы мотивации и заработной платы ОАО «ПРОТЕК».

с 15.11.2013 г.

1.	Якунина Юлия Сергеевна	Член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК», директор по экономике ОАО «ПРОТЕК»
2.	Прокопов Тимофей Николаевич	Вице-президент по финансам и инвестициям ОАО «ПРОТЕК»
3.	Цветкова Инесса Николаевна	Секретарь Комитета по мотивации, начальник службы мотивации и заработной платы ОАО «ПРОТЕК».

Комитет по инвестициям

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 2013 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»

Единоличный исполнительный орган — Президент

Президент назначается Советом директоров ОАО «ПРОТЕК» сроком на два года. Президент является единоличным исполнительным органом компании. Лицо считается назначенным на должность Президента, если за него проголосовало большинство членов Совета директоров Общества, присутствующих на заседании Совета директоров. Президент вправе без доверенности действовать от имени компании в пределах, определенных Уставом, в том числе представлять интересы компании в государственных органах, совершать от ее имени сделки,

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

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

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

Взаимодействие с органами государственной власти

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

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

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

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

- расширение присутствия Группы компаний «ПРОТЕК» на общественных отраслевых площадках;
- консолидация усилий с представителями фармобщества — членами общественных организаций для обеспечения возможности участия в законодательских 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 25.06.2013 г. (протокол № 33 от 25.06.2013 года) вознаграждение Президенту и членам Совета директоров в 2013 году составило в совокупности 72 341 794 руб. 45 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 2013 году в состав Ревизионной комиссии входили:

- Виноградов Павел Сергеевич;
- Щиплецова Наталья Владимировна;
- Лобанова Людмила Ивановна.

Внешний аудит

На годовом Общем собрании акционеров, состоявшемся 25.06.2013 г. (протокол № 33 от 25.06.2013 года), аудиторами компании были утверждены ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс 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 2013 года и за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2013 года, менеджмент ОАО «ПРОТЕК» привлек компанию ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит».

Аудит финансовой отчетности компании за 2013 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 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 ее способности исполнять свои обязательства.

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

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

Группа «ПРОТЕК» планирует предпринимать ряд мер по усилению своих конкурентных преимуществ, в частности дальнейшее совершенствование региональной дистрибьюторской сети, строительство новых современных складских комплексов.

Финансовые и экономические условия могут неблагоприятно повлиять на дебиторов Группы, что может привести к невозможности возврата сумм задолженности. Ухудшение экономических условий для покупателей также может повлиять на сделанные менеджментом прогнозы денежных потоков и оценку обесценения активов. В той степени, в которой доступна информация, руководство должным образом отразило пересмотренные оценки будущих денежных потоков в своих оценках активов на обесценение. Руководство не имеет возможности надежно определить степень влияния на деятельность Группы и будущее финансовое положение любого дальнейшего снижения ликвидности финансовых рынков и рост неопределенности на валютном и фондовом рынках,

или любых других событий в экономической сфере. Руководство уверено, что оно приняло все необходимые меры для поддержания устойчивости и развития деятельности Группы в текущих обстоятельствах.

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые Группой «ПРОТЕК» в своей деятельности

Группа «ПРОТЕК» подвержена риску изменения цен на лекарственные препараты и парафармацевтические препараты как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В связи с тем, что более половины реализуемых фармпрепаратов приходится на импортные лекарственные средства Группа «ПРОТЕК» подвержена риску изменения цен на внешних рынках на лекарственные препараты. В случае изменения цен на закупаемую продукцию Группа поднимет отпускные цены и тем самым нивелирует данный риск. Данный риск является значительным, так как хотя спрос на большинство лекарственных средств является неэластичным, но из-за конкуренции на рынке повышение отпускных цен на импортную 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» осуществляют 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 прединвестиционной проверки и рентабельности приобретаемого бизнеса из-за возрастающей конкуренции. С определенными трудностями может быть связана интеграция нового бизнеса, технологий, продуктов в хозяйственную деятельность Группы, а также необходимость удержать ключевых работников приобретаемых компаний.

Группа минимизирует названные риски за счет следующих мероприятий:

- совершенствование процессов разработки и контроля исполнения инвестиционной стратегии;
- идентификация, анализ и разработка мероприятий по минимизации рисков, связанных с отдельными видами инвестиционных проектов;
- контроль на корпоративном уровне за сделками слияния и поглощения, приобретения объектов недвижимости и прав аренды, за проектами развития складских площадей и мощностей;
- совершенствование процедур интеграции приобретаемых объектов.

Риск нарушения интеллектуальных прав

Группе «ПРОТЕК» могут быть предъявлены претензии третьих лиц в нарушении прав на интеллектуальную собственность. Такие судебные споры могут привести к:

- утрате прав на разработку и производство определенных препаратов;
- значительным расходам, которые может повлечь судебное разбирательство и возмещение убытков.

Таким образом, неблагоприятные результаты судебных или административных процессов или невозможность получения необходимой лицензии могут помешать производству или продаже продукции, а также увеличить затраты на продвижение их на рынке.

Риски предъявления претензий к качеству продукции/товара

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

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

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

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

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

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

У Группы «ПРОТЕК» также имеется риск получить отказ регулирующих органов в разрешении (отзыв разрешения) на какой-либо препарат или какие-либо действия, поскольку именно нормативные требования этих органов регулируют проведение 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 низкие.

Страновые и региональные риски

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

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

- недостаточная развитость политических, правовых и экономических институтов;
- ухудшение демографической ситуации;
- несовершенство судебной системы;
- противоречивость и частые изменения налогового, валютного законодательства;
- медленное проведение реформ в области экономики и улучшения инвестиционного климата;

- высокая зависимость экономики от сырьевого сектора и вытекающая из этого чувствительность экономики страны к падению мировых цен на сырьевые товары.

Безусловно, нельзя исключить возможность дестабилизации экономической ситуации в стране, связанной с кризисом на мировых финансовых рынках или же резким снижением цен на нефть, а также введением экономических санкций со стороны международного сообщества.

Большинство из указанных в настоящем разделе рисков экономического, политического и правового характера ввиду глобальности их масштаба находятся вне контроля Общества и Группы «ПРОТЕК».

Общество обладает определенным уровнем финансовой стабильности, достаточной для преодоления краткосрочных негативных экономических изменений в стране. В случае отрицательного влияния изменения ситуации в стране (странах) и регионе на их деятельность Группа «ПРОТЕК» планирует снизить издержки реализации, повысить оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности.

Военные конфликты, введение чрезвычайного положения, забастовки, стихийные бедствия могут привести к ухудшению положения всей национальной экономики и тем самым привести к ухудшению финансового положения Группы «ПРОТЕК». Однако в связи со сложившейся стабильной политической и экономической ситуацией в России вероятность военных конфликтов, чрезвычайных положений, забастовок и стихийных бедствий является низкой.

Риски, связанные с географическими особенностями региона, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и труднодоступностью, оцениваются как низкие.

Финансовые риски

Риск утраты ликвидности

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

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

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

не допускать арбитражных прецедентов признания компаний ГКП виновными в невыполнении обязательств перед кредиторами и бюджетом и возможных последующих арестов имущества.

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

Риск изменения процентных ставок

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

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

Валютные риски

Экономика России подвержена значительным изменениям курса российского рубля по отношению к иностранным валютам. У Группы «ПРОТЕК» в значительной части контракты с поставщиками заключены в рублях. 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.

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 поку-

пателей, 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 стоимости закупаемой продукции и увеличением 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 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 законо-

дательства может повлечь увеличение налогового бремени Группы. Помимо того, следует учитывать, что поскольку интерпретации отдельных норм налогового законодательства со стороны налоговых органов (а также Минфина Российской Федерации, судебных органов) могут не совпадать с интерпретациями Группы «ПРОТЕК», размер налоговых обязательств по результатам налоговых проверок Группы «ПРОТЕК» как за отчетный год, так и за прошедшие периоды может измениться (в частности, компаниям Группы могут быть начислены дополнительные налоги, а также пени и штрафы). Неопределенность налогового законодательства может привести к штрафам, платежам и дополнительному налогообложению. Внесение изменений в действующее налоговое законодательство может повлечь уплату компаниями Группы «ПРОТЕК» дополнительных налогов и сборов. В связи с тем что Группа осуществляет практически всю свою деятельность в Российской Федерации, соответственно, уплату налогов осуществляет как налоговый резидент Российской Федерации, то основные страновые и региональные риски, влияющие на деятельность Группы, — это риски, связанные с Российской Федерацией.

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, а также в допущении иных нарушений в ходе проведения торгов, в том числе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Заключение антимонопольных органов, вынесенные по результатам контрольных мероприятий за деятельностью компаний Группы, могут привести к таким санкциям, как административные штрафы, разукрупнение активов, признание сделок недействительными, внесение в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Руководство Группы предпринимает все возможные действия с целью исключить любое нарушение анти-монопольного законодательства компаниями Группы.

Риски, связанные с изменением таможенного контроля и пошлин

Поскольку Группа «ПРОТЕК» в своей деятельности использует различные виды продукции иностранного производства, изменение правил таможенного контроля в сторону его ужесточения, а также пошлин — в сторону их увеличения — существенно увеличивает риски компаний Группы в части как самой возможности использования такой продукции, так и в части их своевременной поставки.

Основным нормативным актом, регулирующим правила таможенного контроля и пошлин, является Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ, а также другие нормативные правовые акты, регулирующие вопросы импорта и экспорта, устанавливающие порядок ввоза на территорию Российской Федерации и вывоза с территории Российской Федерации. В связи с возможностью изменения требований, установленных вышеуказанными нормативными актами, существует риск принятия решений, осложняющих таможенное декларирование.

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

Общество не осуществляет деятельности, осуществление которой требует лицензирования. Дочерние компании Общества осуществляют оптовую и розничную торговлю фармпрепаратами, а также производство лекарственных средств, таможенное оформление товаров. Данные виды в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляются только на основании специального разрешения (лицензии). В случае изменения данных требований дочерние компании Общества предпримут все меры для выполнения новых лицензионных

требований. Однако такие меры могут потребовать дополнительных расходов, что и является риском. Группа не использует объекты, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

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

В РФ существуют правительственные меры по возмещению стоимости лекарственных средств. Риск в данном случае связан с невозможностью предугадать характер таких мер и оценить их влияние на уровень продаж Группы.

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 результатах текущих судебных процессов, в которых участвуют компании Группы.

Решения Конституционного и Верховного судов РФ, постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ имеют большое значение для правильного разрешения споров. Группа регулярно оценивает тенденции правоприменительной практики, формирующейся на уровне окружных арбитражных судов, активно применяя и используя ее не только при защите в судебном порядке своих прав и законных интересов, но и при разрешении правовых вопросов, возникающих в процессе осуществления деятельности Группы. Кроме того, Группа осуществляет мониторинг решений, принимаемых высшими судами. В настоящее время судебная практика по основным видам судебных дел компаний Группы уже сложилась. Ее изменение может быть вызвано только каким-либо изменением законодательства, которое всегда само по себе влечет риски. На основании этого риски, связанные с изменением судебной практики, оцениваются как незначительные и маловероятные. В настоящее время компании Группы не участвуют в текущих судебных процессах, способных оказать существенное влияние на результаты его финансово-хозяйственной деятельности.

10

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

На 31 декабря 2013 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

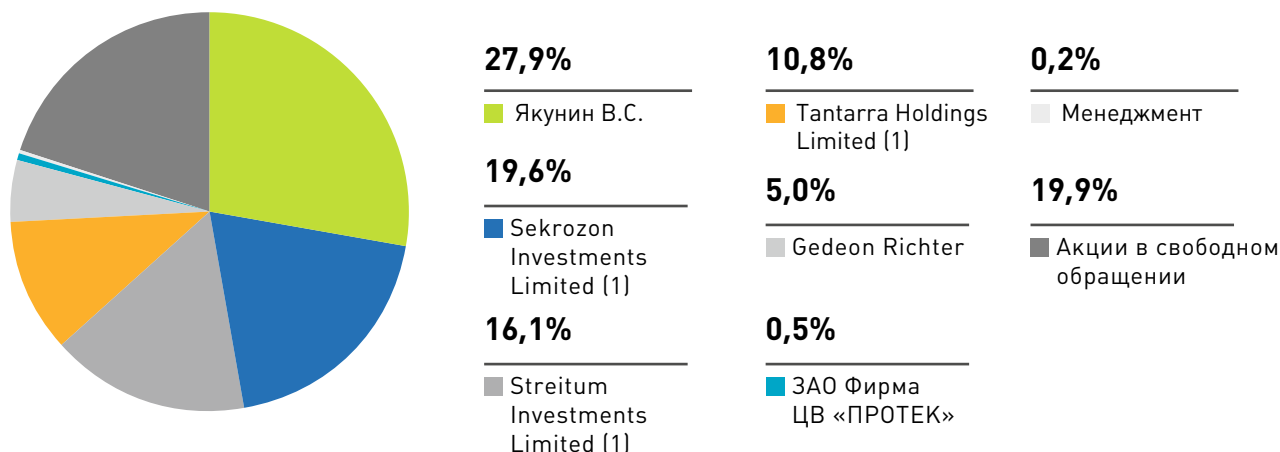
Наименование	Код
ISIN	RU000A0JQU47

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 бессрочно. Адрес сайта в Интернете: <http://www.rostatus.ru/>

Структура уставного капитала (по состоянию на 31.12.2013)



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;
- принятия Общим собранием акционеров решения об обращении с заявлением о делистинге акций компании и (или) эмиссионных ценных бумаг компании, конвертируемых в его акции, 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 Федеральным законом «Об акционерных обществах», 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, в млн руб.

2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.*
92	166	700	84	53	901	3 084

* Промежуточные дивиденды по результатам деятельности за первый квартал и девять месяцев 2013 финансового года, решения об объявлении которых были приняты Общим собранием акционеров 25 июня 2013 г. (протокол годового общего собрания акционеров № 33 от 25.06.2013 г.) и 22 ноября 2013 г. (протокол внеочередного Общего собрания акционеров № 34 от 22.11.2013 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.

ренные 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 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:

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

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;

Cn — 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.

11

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИИ ЗА 2013 г. ПО МСФО

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ
НА 31 ДЕКАБРЯ 2013 г.**
(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Прим.	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
АКТИВЫ			
Краткосрочные активы			
Денежные средства и их эквиваленты	3	3 603 199	5 736 375
Займы выданные	4	175 966	123 726
Торговая и прочая дебиторская задолженность	5	22 963 114	20 895 579
Предоплата по текущему налогу на прибыль		82 102	36 414
Запасы	6	24 674 429	21 217 415
Прочие краткосрочные активы		16 738	17 675
Итого краткосрочные активы		51 515 548	48 027 184
Долгосрочные активы			
Основные средства	7	10 546 639	7 747 366
Авансы, выданные за приобретение основных средств		131 725	81 479
Гудвил	8	4 817 258	4 817 258
Прочие нематериальные активы	9	2 028 220	2 129 308
Инвестиции в ассоциированные предприятия	10	399	355

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА 31 ДЕКАБРЯ 2013 г. (ПРОДОЛЖЕНИЕ) (в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Прим.	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Отложенные налоговые активы по налогу на прибыль	21	267 276	132 624
Прочие долгосрочные активы		19 799	16 834
Итого долгосрочные активы		17 811 316	14 925 224
Итого активы		69 326 864	62 952 408
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ			
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	57 359	27 951
Торговая и прочая кредиторская задолженность	12	43 218 035	38 757 389
Резерв по судебным искам	13	491 573	—
Обязательства по текущему налогу на прибыль		36 662	157 516
Итого краткосрочные обязательства		43 803 629	38 942 856
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	958	2 320
Торговая кредиторская задолженность		—	115 614
Отложенные налоговые обязательства по налогу на прибыль	21	1 379 495	834 597
Итого долгосрочные обязательства		1 380 453	952 531
Итого обязательства		45 184 082	39 895 387
КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	14	5 271	5 271
Эмиссионный доход	14	5 793 821	5 793 821
Выкупленные собственные акции		(126 069)	(85 007)
Резерв курсовых разниц		3 626	3 711
Резерв переоценки основных средств	15	2 359 172	—
Нераспределенная прибыль		15 867 769	17 161 802
Капитал, относимый на собственников Предприятия		23 903 590	22 879 598
Неконтролирующая доля		239 192	177 423
Итого капитал		24 142 782	23 057 021
Итого обязательства и капитал		69 326 864	62 952 408

Одобрено к выпуску и подписано 23 апреля 2014 года.

В. Г. Музьяев,
Президент

Т. Н. Прокопов,
Вице-президент

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКЕ И ПРОЧЕМ СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА 2013 г.

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Прим.	2013 г.	2012 г.
Выручка	16	139 310 565	125 502 215
Себестоимость продаж	17	(121 766 201)	(110 033 405)
Валовая прибыль		17 544 364	15 468 810
Коммерческие расходы	18	(9 590 894)	(7 832 123)
Общие и административные расходы	19	(4 609 358)	(4 139 422)
Расходы по судебным искам	13	(1 044 697)	—
Прочие операционные расходы, чистые	20	(28 177)	(19 490)
Операционная прибыль		2 271 238	3 477 775
Доля в результатах ассоциированного предприятия	10	44	144
Процентные доходы		189 238	114 608
Процентные расходы		(19 047)	(27 817)
Прибыль от курсовых разниц		536 903	569 383
Убыток от курсовых разниц		(441 119)	(547 613)
Прибыль до налогообложения		2 537 257	3 586 480
Расходы по налогу на прибыль	21	(604 661)	(776 351)
Прибыль за год		1 932 596	2 810 129
Прочий совокупный доход:			
Статьи, которые впоследствии могут быть реклассифицированы в прибыли или убытки			
Пересчет финансовой информации о зарубежной деятельности в валюту представления отчетности		(85)	126
Статьи, которые впоследствии не будут реклассифицированы в состав прибылей или убытков			
Переоценка основных средств	7, 15	3 018 844	—
Налог на прибыль, отраженный непосредственно в прочем совокупном доходе	15, 21	(601 989)	—
Прочий совокупный доход за год		2 416 770	126
Итого совокупный доход за год		4 349 366	2 810 255
Прибыль, относимая на:			
— собственников Предприятия		1 876 874	2 773 521
— неконтролирующую долю		55 722	36 608

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКЕ И ПРОЧЕМ СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА 2013 г. (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Прим.	2013 г.	2012 г.
Прибыль за год		1 932 596	2 810 129
Итого совокупный доход, относимый на:			
— собственников Предприятия		4 235 961	2 773 647
— неконтролирующую долю		113 405	36 608
Итого совокупный доход за год		4 349 366	2 810 255
Прибыль на обыкновенную акцию, рассчитанная на основе прибыли, относимой на собственников Предприятия, базовая и разводненная (в российских рублях)			
	24	3,57	5,28

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2013 г.

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Прим.	2013 г.	2012 г.
Потоки денежных средств от операционной деятельности			
Прибыль за год		1 932 596	2 810 129
Корректировки:			
Амортизация основных средств	7	658 832	675 914
Амортизация прочих нематериальных активов	9	202 831	189 535
Обесценение запасов	17	332 314	542 121
Обесценение торговой и прочей дебиторской задолженности	18, 20	158 370	62 231
Прибыль от выбытия основных средств	20	(748)	(5 104)
Резерв по судебным искам	13	491 573	—
Обесценение основных средств	18	106 893	—
Доля в результатах ассоциированного предприятия	10	(44)	(144)
Процентные расходы		19 047	27 817
Процентные доходы		(189 238)	(114 608)
(Прибыль)/убыток от нерезализованных курсовых разниц		(211 907)	24 228

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2013 г. (ПРОДОЛЖЕНИЕ) (в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Прим.	2013 г.	2012 г.
Расходы по налогу на прибыль	21	604 661	776 351
Потоки денежных средств от операционной деятельности до изменений оборотного капитала		4 105 180	4 988 470
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности и прочих краткосрочных активов		(2 225 075)	(3 951 772)
Увеличение запасов		(3 789 328)	(1 579 551)
Увеличение торговой и прочей кредиторской задолженности		4 387 682	6 016 675
Изменения в оборотном капитале		(1 626 721)	485 352
Проценты уплаченные		(19 019)	(29 367)
Налог на прибыль уплаченный		(962 945)	(610 057)
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности		1 496 495	4 834 398
Потоки денежных средств от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств и прочих нематериальных активов		(713 018)	(478 076)
Поступления от продажи основных средств		12 348	54 992
Приобретение дочерних предприятий за вычетом приобретенных в их составе денежных средств		—	(349)
Проценты полученные		189 540	117 794
Предоставление займов		(3 052 456)	(2 663 934)
Размещение депозитов со сроком погашения более трех месяцев		(2 255 714)	—
Поступления от погашения выданных займов и депозитов		5 359 537	2 753 167
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(459 763)	(216 406)
Потоки денежных средств от финансовой деятельности			
Поступление кредитов и займов		79 928	144 081
Погашение кредитов и займов		(107 052)	(157 770)
Выплата дивидендов собственникам Предприятия		(3 170 907)	(941 275)
Выплата дивидендов неконтролирующей доле		(51 636)	(22 839)

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2013 г. (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Прим.	2013 г.	2012 г.
Выкуп собственных акций		(41 062)	—
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(3 290 729)	(977 803)
Влияние изменения обменного курса валют на денежные средства и их эквиваленты		120 821	(33 942)
Чистое (уменьшение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов		(2 133 176)	3 606 247
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	3	5 736 375	2 130 128
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	3	3 603 199	5 736 375

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ ЗА 2013 г.

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

Прим.	Причисляется собственникам Предприятия								Итого капитал
	Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Выкупленные собственные акции	Резерв курсовых разниц	Резерв переоценки основных средств	Нераспределенная прибыль	Итого	Неконтролирующая доля	
Остаток на 1 января 2012 г.	5 271	5 793 821	(85 007)	3 585	—	15 329 562	21 047 232	164 478	21 211 710
Прибыль за год	—	—	—	—	—	2 773 521	2 773 521	36 608	2 810 129
Прочий совокупный доход	15	—	—	126	—	—	126	—	126
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)

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ ЗА 2013 г. (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Причитается собственникам Предприятия								Итого капитал	
	Прим.	Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Выкупленные собственные акции	Резерв курсовых разниц	Резерв переоценки основных средств	Нераспределенная прибыль	Итого		Неконтролирующая доля
Неконтролирующая доля, возникшая в результате объединения бизнеса	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
Прибыль за год		—	—	—	—	—	1 876 874	1 876 874	55 722	1 932 596
Прочий совокупный доход	15	—	—	—	(85)	2 359 172	—	2 359 087	57 683	2 416 770
Итого совокупный доход за 2013 г.		—	—	—	(85)	2 359 172	1 876 874	4 235 961	113 405	4 349 366
Выкуп собственных акций		—	—	(41 062)	—	—	—	(41 062)	—	(41 062)
Дивиденды объявленные		—	—	—	—	—	(3 170 907)	(3 170 907)	(51 636)	(3 222 543)
Остаток на 31 декабря 2013 г.		5 271	5 793 821	(126 069)	3 626	2 359 172	15 867 769	23 903 590	239 192	24 142 782

12

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

ОАО «ПРОТЕК» уделяет большое внимание вопросам корпоративного управления и его совершенствования. Компания стремится следовать основным положениям Кодекса корпоративного поведения, рекомендованного Федеральной службой по финансовым рынкам, учитывая при этом особенности состава акционеров и деятельности компании.

Кроме того, в формировании, функционировании и совершенствовании системы корпоративного управления до 08.02.2013 г. 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 Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг Российской Федерации (ФКЦБ РФ).

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, его органами управления, должностными лицами и иными заинтересованными

лицам 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 его финансовом положении, экономических показателях, структуре собственности и управления.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПЕРЕЧЕНЬ КРУПНЫХ СДЕЛОК И СДЕЛОК, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЕТСЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ, СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ В 2013 г.

Сделки ОАО «ПРОТЕК», в совершении которых имеется заинтересованность, одобренные Советом директоров ОАО «ПРОТЕК» и заключенные в 2013 году

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 1

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Компания с ограниченной ответственностью «ШЕЙДВУД ЛИМИТЕД» (SHADEWOOD LIMITED) — Заемщик
Предмет сделки	в соответствии с условиями Договора Займодавец предоставит Заемщику заем
Иные существенные условия сделки	сумма займа: не более 3 800 000 (Трех миллионов восьмисот тысяч) долларов США; проценты за пользование займом: не более 5% (Пяти процентов) годовых; срок займа: не более 3 (Трех) лет; процентная ставка по просроченному долгу: 12% (Двенадцать процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 2

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Компания «КРОНЛИ ИНКОРПОРЕЙТЕД» (CRONLEY INCORPORATED) — Заемщик
Предмет сделки	в соответствии с условиями Договора Займодавец предоставит Заемщику заем
Иные существенные условия сделки	сумма займа: не более 3 800 000 (Трех миллионов восьмисот тысяч) долларов США; проценты за пользование займом: не более 5% (Пяти процентов) годовых; срок займа: не более 3 (Трех) лет; процентная ставка по просроченному долгу: 12% (Двенадцать процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 3

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «ФармФирма «Сотекс» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 4

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Общество с ограниченной ответственностью «Ригла» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 5

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «ФармФирма «Сотекс» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: до 31.12.2014 г.; проценты за пользование займом: 9,5% (Девять целых пять десятых процента) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 6

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «ФармФирма «Сотекс» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: до 31.12.2014 г.; проценты за пользование займом: 9,5% (Девять целых пять десятых процента) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 7

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «Таможенно-складской терминал «Транссервис» — Заемщик

Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 8

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Общество с ограниченной ответственностью «Таможенный склад Транссервис» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 9

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «КЭНСИ» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 10

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество фирма «Центр внедрения «ПРОТЕК» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 11

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Общество с ограниченной ответственностью «АнвиЛаб» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «ФармФирма «Сотекс» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 12

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «ФармФирма «Сотекс» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: до 31.03.2015 г.; проценты за пользование займом: 9,5% (Девять целых пять десятых процента) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 13

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Общество с ограниченной ответственностью «АнвиЛаб» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: до 31.12.2014 г.; проценты за пользование займом: 9,5% (Девять целых пять десятых процента) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 14

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Общество с ограниченной ответственностью «Аптечная сеть Оз» — Заемщик

Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 15

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество «ФармФирма «Сотекс» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: до 31.12.2014 г.; проценты за пользование займом: 9,5% (Девять целых пять десятых процента) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 16

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Общество с ограниченной ответственностью «АнвиЛаб» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: до 31.12.2014 г.; проценты за пользование займом: 9,5% (Девять целых пять десятых процента) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 17

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Общество с ограниченной ответственностью «Аптечная сеть Оз» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 18

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Общество с ограниченной ответственностью «Ригла» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 3 (Трех) лет; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

Порядковый номер сделки, одобренной Советом директоров 19

Наименование сделки	Договор займа*
Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Займодавец, Закрытое акционерное общество фирма «Центр внедрения «ПРОТЕК» — Заемщик
Предмет сделки	Займодавец обязуется передать в собственность Заемщику денежные средства в размере, определенном в Договоре, а Заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства в сроки либо досрочно и на условиях, определенных Договором. Договор считается заключенным с момента перечисления заемных денежных средств с расчетного счета Займодавца
Иные существенные условия сделки	лимит займа: не более 115 000 000 (Ста пятнадцати миллионов) рублей; срок займа: не более 14 (Четырнадцати) месяцев; проценты за пользование займом: не более 10% (Десяти процентов) годовых
Заинтересованное лицо	Якунин Вадим Сергеевич

* В соответствии с условиями Договора займа выдача любой суммы займа производится в пределах свободного остатка лимита, установленного Договором займа; погашение любой суммы займа в течение срока действия Договора займа увеличивает свободный остаток лимита, установленного Договором займа, на сумму погашенного займа.

Сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, в 2013 году компания не совершала.

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 («дорогостоящие»)	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, в дальнейшем ДЛО (дополнительное лекарственное обеспечение)	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
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
Фармацевт	Специалист со средним фармацевтическим образованием

13

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

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

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

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

Компания ставит в известность, что некоторые важные факторы могут повлечь некорректность предположений компании и значительное отличие

действительных результатов от прогнозов, проектов, стратегий, планов, целей, ожиданий, оценок, намерений и убеждений компании, выраженных в таких заявлениях.

Такие факторы включают в себя:

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

- изменение стоимости сырья и 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.

14

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Веб-сайт Группы компаний «ПРОТЕК»:

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

Веб-сайт ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»:

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

Веб-сайт ООО «Ригла»:

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

Веб-сайт ЗАО «ФармФирма «Сотекс»:

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

Почтовый адрес ОАО «ПРОТЕК»:

127282, г. Москва, ул. Чермянская, д. 2

Телефон 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_prokopov@protek.ru

**Контакты для журналистов
и общественности****Дуднев Александр**

Начальник отдела по связям с общественностью
ОАО «ПРОТЕК»

Телефон/факс:

+7 (495) 737-35-00, доб. 37-34 или 45-12

E-mail:

pr@protek-group.ru

**Аудитор компании по российской
отчетности****ООО «Бейкер Тилли Русаудит»****Адрес:**

129085, г. Москва, проспект Мира, д. 95

Телефон:

+7 (495) 788-09-06

Факс:

+7 (495) 247-24-88

**Аудитор компании по международной
отчетности****ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит»****Адрес:**

125047, г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 10, Бизнес-
центр «Белая Площадь»

Телефон:

+7 (495) 967-60-00

Факс:

+7 (495) 967-60-01

Регистратор**ЗАО «Регистраторское общество «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

E-mail:

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