

Ф ИЛОСОФИЯ
АРМ
С ТАБИЛЬНОГО РОСТА
СТАНДАРТ



Годовой отчет 2012

2 Фармстандарт сегодня

- 2 Обращение генерального директора
- 6 Основные результаты
- 8 Лидер российского фармацевтического рынка локальных производителей
- 10 Драйверы роста
- 12 Календарь основных событий
- 14 Производственные мощности

16 Обзор российского фармацевтического рынка

- 17 Структура российского фармацевтического рынка
- 21 Регулирование фармацевтической деятельности в России

24 Обзор фармацевтического портфеля

- 24 Структура продуктового портфеля компании
- 26 Основные препараты и терапевтические категории
- 30 ЖНВЛП 2012–2013
- 34 Новые препараты

36 Обзор бизнеса Компании

- 36 Загрузка производственных мощностей Компании
- 38 GMP – надлежащая производственная практика
- 40 Новые производственные активы
- 41 Закупка сырья и материалов
- 43 Маркетинг и продвижение
- 44 Товары сторонних производителей – продажи государственным заказчикам
- 46 Производство и реализация медицинского оборудования и инструментов
- 48 Продажи за рубежом
- 51 Дистрибуция

52 Персонал и социальная ответственность

- 52 Работники
- 53 Социальная политика

54 Корпоративное управление

- 54 Принципы и структура корпоративного управления
- 56 Совет Директоров
- 58 Информация для акционеров и инвесторов

60 Управление рисками

62 Финансовый обзор

- 62 Анализ и оценка руководством финансового положения и результатов деятельности
- 72 Ликвидность и капитал
- 75 Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Фармстандарт» и его дочерних организаций за 2012 год

126 Заявление руководства о подтверждении достоверности и несения ответственности за раскрываемую информацию

128 Глоссарий



Обращение генерального директора

Уважаемые Акционеры,

Для меня большая честь представить новый Годовой отчет и основные достижения ОАО «Фармстандарт» за 2012 год.

Прежде всего, хотелось бы отметить, что в 2012 году нам удалось сохранить тенденцию стабильного роста бизнеса – «Фармстандарт» достиг нового рубежа продаж, который превысил 51 млрд рублей, продемонстрировав прирост 21% в сравнении с прошлым годом.

Эти результаты были получены, несмотря на определенные объективные сложности, связанные с рыночными предпосылками и изменениями в законодательстве.

Начало 2012 года для «Фармстандарта» было непростым, ввиду отсутствия эпидемии гриппа, которое повлекло за собой снижение продаж нашего противогриппозного портфеля.

Для реализации поставленных задач и планов по продажам, были приняты решения об изменении стратегии продвижения и об увеличении инвестиций в маркетинг и рекламу противогриппозных препаратов Арбидол®, Коделак® и Максиколд®. Безусловно, это позитивно отразилось на результатах продаж, о чем подробно описано далее в Годовом Отчете.

Мы неизменно следуем своей стратегии, акцентируя свое внимание на сохранении доходности бизнеса при достаточном уровне инвестирования в его развитие. В 2013 году мы намерены сохранить тенденцию обширного инвестирования в маркетинг и рекламу наших ведущих брендов, а так же новых брендов, требующих активного продвижения.

Одно из важных событий 2012 года – это возможность перерегистрации цен на препараты, входящих в перечень ЖНВЛП. Более 60% выручки «Фармстандарта» приходится на данные препараты, отпускные цены на которые регулируются государством. В марте 2013 года мы успешно прошли

перерегистрацию цен на препараты ЖНВЛП, которые были проиндексированы на 5,5%. Это позволит нам сохранить рост продаж и уровень доходности в 2013 году.

Важной частью нашего бизнеса является сотрудничество с международными фармацевтическими компаниями по локализации производства на наших предприятиях. За последние 2 года инвестиции в строительство новых производственных мощностей и переоснащение существующего производства составили более 2 млрд рублей.

В 2012 году успешно стартовал проект с европейской компанией Chiesi по вторичной упаковке нескольких препаратов для лечения астмы. Далее в планах – строительство нового цеха по производству аэрозолей и спреев на нашем предприятии ОАО «Фармстандарт-Лексредства» в Курске, и запуск полного цикла производства препаратов для лечения астмы. В 2013 году мы планируем запустить производство полного цикла препарата Велкейд® совместно с компанией Johnson&Johnson на новом участке по производству цитостатиков на ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА».

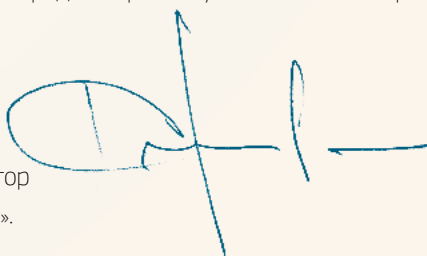
Так же частью нашей стратегии стабильного роста, является рост за счет новых приобретений. В 2012 году «Фармстандарт» осуществил ряд M&A сделок на сумму более 2,5 млрд рублей. Были приобретены три производственных предприятия, оснащенные инновационными и передовыми технологиями. Это: (1) ЗАО «ЛЕККО» – российская инновационная компания, производящая капли, порошки, спреи и таблетки, (2) ООО «Фармапарк» – предприятие, осуществляющее разработку и производство субстанций и готовых форм препаратов Альтевир®, Эпостим® и др. и (3) ОАО «Биомед им. И. И. Мечникова» – один из старейших производителей иммунобиологической продукции в России, производящий вакцины и аллергены для поставок в Россию и на экспорт

В планах компании – интеграция новых предприятий и получение синергии от оптимизации производственных и коммерческих операций.

Стоит также отметить, что основным фактором успеха «Фармстандарта» является его управленческая команда, которая руководит бизнесом уже более 10 лет, что подтверждает ее преданность, эффективность, приверженность своему делу и способность решать амбициозные задачи, поставленные Советом Директоров.

Мы по праву гордимся достигнутыми результатами и успешным решением многих сложных задач в 2012 году и уверены, что и в 2013 году достигнем поставленных планов продаж и реализуем намеченные проекты.

С уважением,
Игорь Крылов,
Генеральный Директор
ОАО «Фармстандарт».



МИССИЯ

Разработка и производство современных лекарственных средств, удовлетворяющих требованиям здравоохранения и ожиданиям пациентов.

В своей деятельности компания придерживается следующих основополагающих принципов



ИННОВАЦИИ

Скорейшее внедрение новых научных разработок в медицине и фармакологии в тесном сотрудничестве с отечественными и зарубежными учеными



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Ведение бизнес-процессов на основе эффективного, гармоничного сочетания научно-технических инноваций и богатого опыта, накопленного компанией за годы интенсивной деятельности на фармацевтическом рынке



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Использование международных управленческих и технологических стандартов в рамках ответственности компании перед потребителем. Соблюдение экологических норм и снижение производственного воздействия на окружающую среду с учетом ответственности перед будущими поколениями

Стратегия развития



Ключевые показатели

Выручка, млрд рублей



Фармацевтическая продукция

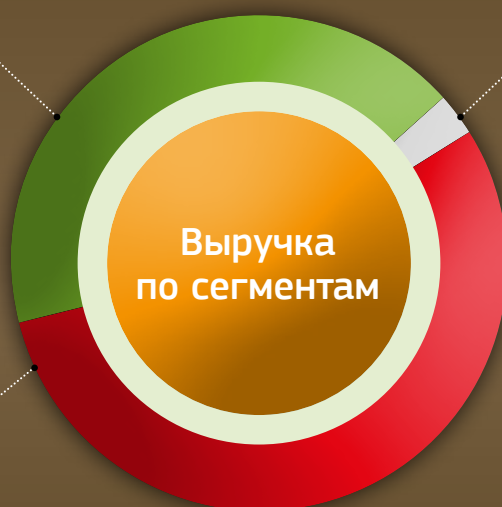
21,8 млрд рублей (42,41%)

Медицинское оборудование

1,3 млрд рублей (2,53%)

ТСП

28,2 млрд рублей (55,06%)



Чистая прибыль, млрд рублей (рентабельность 19%)



Стабильный рост

ЕВИТДА, млрд рублей



Фармацевтическая продукция

7,9 млрд рублей (58,52%)

ТСП

5,3 млрд рублей (39,26%)



Медицинское оборудование

0,3 млрд рублей (2,22%)

Валовая прибыль, млрд рублей (рентабельность 37%)



Лидер российского фармацевтического рынка локальных производителей

Стабильный рост

10 новых препаратов

зарегистрированы и запущены
в производство в 2012 году

#2

Компания представлена в 110 значимых терапевтических категориях, которые составляют 75% коммерческого сегмента, и занимает 2-ю позицию с 6% долей в денежном выражении.

#3

Компания №3 в коммерческом сегменте фармацевтического рынка – 4,3% стабильная доля рынка.

#3

Компания №3 на всем фармацевтическом рынке среди всех производителей ЛС и БАД – 3,4% стабильная доля рынка.

Каждая **10** ая
упаковка ЛС или БАД
в России, купленная
потребителем
ПРОИЗВЕДЕНА

БЕССМЕННЫЙ ЛИДЕР

КОМПАНИЯ №1
С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
ПОТРЕБЛЕНИЯ
В НАТУРАЛЬНОМ
ВЫРАЖЕНИИ
С РЫНОЧНОЙ
ДОЛЕЙ 8,3%

8 заводов,
выпускающих более
700 пачек в год
млн

Топ-10

Два продукта компании – Арбидол®
и Пенталгин® – вошли в Топ-10 брендов
коммерческого сегмента

Топ-25

Шесть продуктов компании – Арбидол №1,
Пенталгин №2, Компливит №10, Амиксин №15,
Афобазол №17, и Флюкостат №22 – вошли
в Топ-25 отечественных брендов коммерческого сегмента

ФАРМСТАНДАРТ

Драйверы роста



10%

КОМПЛИВИТ® +147
млн рублей

15,6% #2



A11A – поливитамины с минеральными веществами



13%

Афобазол® +100
млн рублей

10,5% #1



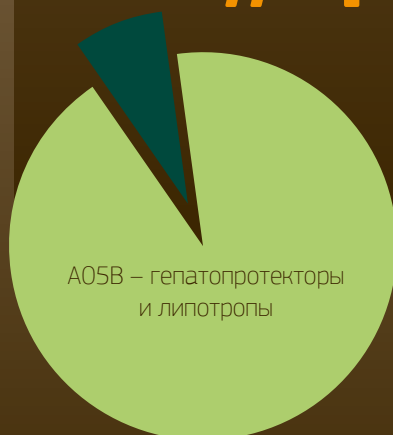
N05B – снотворные и седативные препараты
N05C – транквилизаторы (анксиолитики)



26%

Фосфоглив® +237 млн рублей

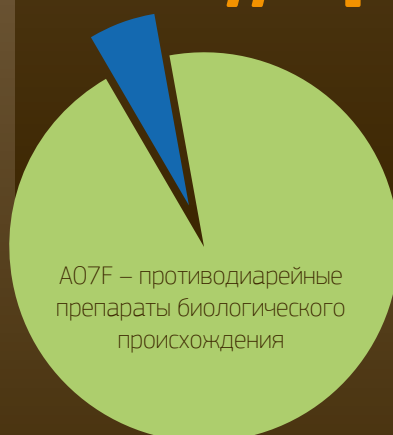
7,8% #4



38%

Аципол® +107 млн рублей

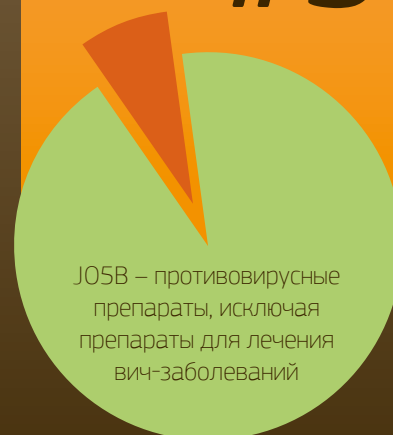
5,7% #4



50%

Амиксин® +282 млн рублей

7,7% #3



Выкуп обыкновенных акций

ОАО «Фармстандарт». Дочерней компанией ОАО «Фармстандарт-Лексредства» на рыночных условиях были приобретены обыкновенные акции компании в количестве 765 000 штук или 2,02% от уставного капитала Компании. По факту совершения покупки дочерняя компания ОАО «Фармстандарт-Лексредства» владеет 2 589 750 штук обыкновенных акций или 6,85% уставного капитала ОАО «Фармстандарт».

В июле 2012 года данные по препарату Арбидол® были представлены экспертам ВОЗ.

На конференции экспертов Всемирной Организации Здравоохранения посвященной эффективной терапии гриппа и других острых респираторных вирусных инфекций, экспертам были представлены данные по оригинальному российскому противовирусному препарату Арбидол®. А так же информация о начале многоцентрового пострегистрационного клинического исследования АРБИТР, которое проводится в соответствии с российскими нормативно-регуляторными требованиями (№61 ФЗ «Закон об обращении лекарственных средств» от 12 апреля 2010 года) и международным стандартом проведения клинических исследований ICH-GCP.

Календарь ОСНОВНЫХ

20 ИЮНЯ 2012

Приобретение 50,1% акций компании Bigpearl Trading Limited (Cyprus).

ОАО «Фармстандарт» сообщил о приобретении контрольного пакета акций компании Bigpearl Trading Limited (Cyprus). В результате совершения сделки ОАО «Фармстандарт» получил возможность определять общие условия осуществления предпринимательской деятельности компаний ОАО «Биомед» им. И. И. Мечникова, ООО «ФАРМАПАРК» и иных хозяйствующих субъектов, входящих в одну группу лиц с Bigpearl Trading Limited.

26 ИЮНЯ 2012

ИЮЛЬ 2012

Дополнительный выкуп акций

ОАО «Фармстандарт». Компания ОАО «Фармстандарт» являясь единственным акционером (100% акций) дочерней компании ОАО «Фармстандарт-Лексредства», приняло решение об увеличении суммы выкупа с 1,1 млрд рублей до 2,0 млрд рублей в рамках объявленного намерения от 9 июня 2012 года о приобретении обыкновенных акций ОАО «Фармстандарт» на рыночных условиях дочерней компанией ОАО «Фармстандарт-Лексредства».

30 АВГУСТА 2012

ОАО Фармстандарт приобрел 100% акций компании ЗАО «ЛЕККО». ЗАО «ЛЕККО» – российская инновационная компания в области исследования, разработки, производства и продвижения высокоэффективных лекарственных препаратов. Компания имеет 18-летнюю историю успешной деятельности на рынке. На производственной базе в поселке Вольгинский Владимирской области ежегодно выпускается 11 наименований лекарственных препаратов в объеме более 50 миллионов упаковок в год.

Наиболее влиятельная локальная производственная фармкомпания. Ежегодный рейтинг наиболее влиятельных субъектов фармрынка России в 2012 г., составленный совместными усилиями «ФВ» и ЦМИ «Фармэксперт» определил ОАО «Фармстандарт» как «Наиболее влиятельную локальную производственную фармкомпанию».



СОБЫТИЙ

21 НОЯБРЯ 2012

18 ДЕКАБРЯ 2012

12 МАРТА 2013

12 МАРТА 2013

Вступление в Ассоциацию фармацевтических производителей Евразийского экономического сообщества. ОАО «Фармстандарт» сообщил о вступлении предприятий ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА» и ОАО «Фармстандарт-Лексредства» в Ассоциацию фармацевтических производителей Евразийского экономического сообщества (Ассоциация фармацевтических производителей ЕврАзЭС). Целью деятельности Ассоциации является координация предпринимательской деятельности членов Ассоциации – фармацевтических производителей Евразийского экономического сообщества, занятых в сфере производства лекарственных средств, а также защита и представление общих имущественных интересов членов Ассоциации в международных организациях, государственных органах, органах местного самоуправления, иных негосударственных структурах и организациях.

Арбидол® – наиболее популярный безрецептурный препарат. Ежегодный рейтинг наиболее влиятельных субъектов фармрынка России в 2012 г., составленный совместными усилиями «ФВ» и ЦМИ «Фармэксперт» определил препарат Арбидол® как «Наиболее популярный безрецептурный препарат».



Производственные МОЩНОСТИ

РОССИЯ, г. МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

ЗАО «ЛЕККО»

Российская инновационная компания в области исследования, разработки, производства и продвижения высокоэффективных лекарственных препаратов.

Формы выпускаемой продукции: растворы, порошки, таблетки.

Производственные мощности: более 50 млн упаковок в год.

ОАО «Биомед» им. И. И. Мечникова

Один из старейших производителей иммунобиологической продукции

Основные направления деятельности: производство вакцин, интерферонов, пробиотиков, иммуномодуляторов и других фармацевтических препаратов; производство диагностических препаратов и микробиологических питательных сред; контрактное производство.

ООО «Фармапарк»

Крупнейший в стране производителем субстанции интерферона альфа-2b, осуществляющим разработку, испытания, производство и реализацию биотехнологических лекарственных средств в виде активных фармацевтических субстанций (АФС) и готовых лекарственных форм (ГЛФ).

УКРАИНА, г. ХАРЬКОВ

ПАО «Биолек»

Входит в Топ-20 фармацевтических компаний Украины.

Специализируется на производстве иммунобиологических продуктов, вакцинах, эликсирах, диагностических препаратах, микробиологических питательных средах, препаратах крови, гормональных и противовирусных препаратах, антибактериальных и ферментных препаратах.

РОССИЯ, г. КУРСК

ОАО «Фармстандарт-Лексредства»

Крупнейший производитель готовой фармацевтической продукции в Центрально-Черноземном районе России.

Один из 10 крупнейших производителей фармацевтической продукции в России.

Производственный мощности: более 800 млн упаковок в год.

Формы выпускаемой продукции: таблетки, аэрозоли, спреи, капсулы, саше, жидкие формы.

6 производственных линий, соответствующие стандартам EU GMP.

Производственные активы
Компании включают
8 заводов по производству
лекарственных средств,
расположенных в Курске,
Уфе, Томске, Владимире
и на Украине в городе
Харьков, а так же завод
по производству медицинского
оборудования в Тюмени.

РОССИЯ, г. ТЮМЕНЬ

ОАО «Тюменский завод медицинского оборудования и инструментов»

Лидер на рынке паровых стерилизаторов

Единственный в России завод по производству
шкафных стерилизаторов с объемом камеры от
400 до 700 литров.

РОССИЯ, г. УФА

ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА»

Лидер по производству моно- и поливитаминных
препаратов.

Производственные мощности: более 200 миллионов
упаковок в год.

РОССИЯ, г. ТОМСК

ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм»

Крупнейший производитель готовой фармацевтической
продукции в Западно-Сибирском регионе России.

Производственный мощности: более 300 млн упаковок
в год.

Формы выпускаемой продукции: таблетки, растворы,
аэрозоли.

Обзор российского фармацевтического рынка



По результатам 2012 года объем рынка лекарственных средств (ЛС) и биологически активных добавок (БАД), реализуемых через аптеки в России составил 818 млрд руб. (в ценах потребителя) и 6,11 млрд упаковок.

В денежном выражении рынок продемонстрировал прирост на 17%, что вдвое превышает аналогичный показатель за период 2011/2010. Таким образом динамика 2011/2010 остается самой низкой за последние годы. Текущий показатель приблизился к средним показателям прироста до 2011 года – более +25% в год. Прирост рынка в абсолютном выражении в 2012 году составил почти 120 млрд руб., что в разы превышает средний прирост, наблюдаемый нами за последние 10 лет.

Второй год подряд средняя цена за одну упаковку демонстрирует темпы прироста 10%. Средняя цена за упаковку ЛС по результатам 2012 года составила 134 руб. по сравнению с 121 руб. в предыдущем году. Для препаратов, по которым не существует ограничений по предельным наценкам в товаропроводящей цепочке от производителя до конечного потребителя, прирост цен составил 16,6% при текущей средней цене за упаковку 129 руб. В то время как прирост цены в сегменте препаратов ЖНВЛП составил всего 3,7%.

Рис. 1. Динамика объемов фармацевтического рынка ЛС в России (в руб., в упак.)

■ млрд рублей
● средняя цена за упаковку

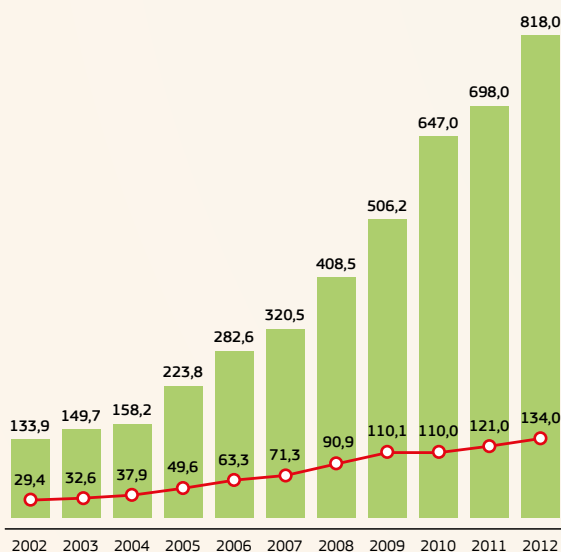
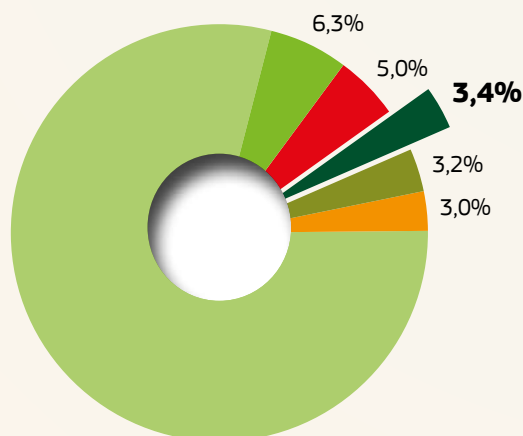


Рис. 2. Доля компаний на фармацевтическом рынке ЛС в России (в денежном выражении)

■ Novartis
■ Sanofi-Aventis
■ Фармстандарт
■ Bayer HealthCare
■ Teva Pharmaceutical Industries LTD
■ Другие



Вся информация раздела «Фармацевтический рынок ЛС в России основана на данных ЦМИ «Фармэксперт» «Мониторинг аптечных, больничных закупок и отпуск ЛС и БАД по ЛЛО: Россия»

По сегментам рынка картина более разнородная: так, например, на розничном сегменте рынке продолжается рост потребления в денежном выражении, связанный с ростом потребления в натуральном выражении, что является благоприятным фактором для оценки потенциала и развития этого сегмента и рынка ЛС в России в целом. Так, приросты коммерческого сегмента демонстрируют более высокие показатели, чем в среднем за последние 10 лет. Тенденция, отмеченная нами в прошлогодних отчетах, подтверждается.

Компания Фармстандарт по результатам 2012 года сохраняет третье место на всем фармацевтическом рынке среди всех производителей ЛС и БАД (ЦМИ «Фармэксперт»). При этом доля рынка по сравнению с предыдущим 2011 годом практически не изменилась (минус 0,2 процентных пункта) и составляет 3,4%. Однако с точки зрения потребления ЛС и БАД в натуральном выражении компания Фармстандарт уверенно занимает первое место с долей рынка 8,3% (9,7% - в коммерческом сегменте, то есть каждая 10-я упаковка ЛС или БАД в России, купленная потребителем, произведена компанией Фармстандарт).

Структура российского фармацевтического рынка

Фармацевтический рынок ЛС в России состоит из трех крупных сегментов: Коммерческого сегмента, Сегмента Льготного лекарственного обеспечения – ЛЛО (ОНЛС и программа «Семь нозологий») и госпитального сегмента. Доминирующая доля рынка принадлежит коммерческому сегменту, доли остальных сегментов вносят меньший вклад в общий объем продаж.

Коммерческий сегмент

Коммерческий сегмент является самым большим сегментом фармацевтического рынка России. В 2012 году его доля составила 73% в денежном выражении и 84% в натуральном. Учитывая также рекордные за последние годы темпы роста, которые сегмент продемонстрировал в 2012 году, сегмент остается привлекательным.

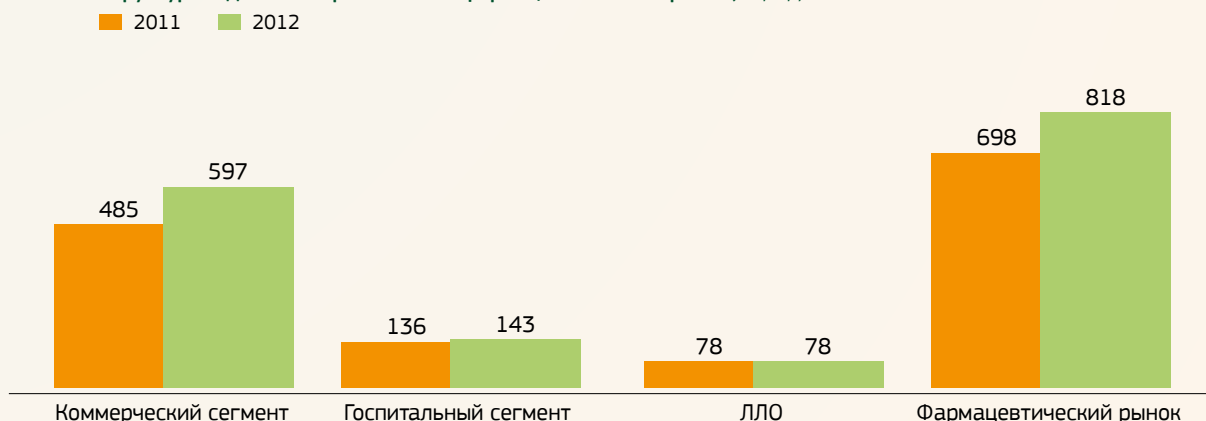
Размер коммерческого сегмента в 2012 году составил 596 млрд руб. с долей 72,9% и приростом в +23% к 2011 году в денежном выражении (объем 2011 года – 485 млрд руб. с долей 69,4%). Коммерческий сегмент

в натуральном выражении в 2012 году составил 84% с объемом 5,1 млрд упаковок и приростом в +5,9% к 2011 году (объем 2011 года – 4,8 млрд упаковок с долей 84,0%).

Коммерческий сегмент внес основной вклад в общий прирост рынка (112 млрд руб. из общего прироста в 120,0 млрд руб.). Такая динамика вдвое превышает средние абсолютные приросты в этом сегменте за последние 10 лет (в среднем 40 млрд, максимальное значение – +84 млрд в период 2009/2008). Таким образом, данный сегмент явился мощным драйвером роста рынка в целом в денежном (прирост +23% по сравнению со стагнацией других сегментов) и в натуральном выражении (прирост составил в упаковках составил +6%). Учитывая высокие темпы роста в натуральном выражении, можно говорить об устойчивом весе фундаментальных факторов роста, отражающих поведение потребителей.

В среднем у каждого сегмента цена выросла почти на 16%. Однако, необходимо отметить, что причина наблюдаемого повышения средних цен в разных сегментах различается. Так, в сегменте препаратов из списка ЖНВЛП продолжают

Рис. 3. Структура и динамика российского фармацевтического рынка, млрд рублей



отмеченные нами в прошлом году, структурные изменения, которые делают более доступными препараты из этой группы, в том числе и более дорогие препараты. Это в свою очередь приводит к росту их потребления в натуральном выражении, что приводит к росту средней цены сегмента.

В 2012 году мы наблюдаем одинаковый рост потребления в натуральном выражении во всех составляющих сегментах коммерческого рынка (в среднем +8% к 2011 году). Особенно это касается препаратов из списка ЖНВЛП (+10% – самый высокий показатель прироста в натуральном выражении, если не считать сегмента БАД, но его влияние невелико, так как в структуре продаж занимает не больше 6%). По-прежнему, положительное влияние политики ограничения цен в этом сегменте коммерческого рынка ярко проявляется.

Структура и динамика фармацевтического рынка ЛС в России по анатомно-терапевтическим категориям

Если рассматривать ситуацию по терапевтическим категориям сегмента, то мы увидим, что принципиальных изменений с 2010 годом нет. Например, средний рост для Топ-5 категорий (занимают 69% в денежном и 71% в натуральном выражении) составил к 2010 году +13,4% (от +11% до +15%) в денежном и +3% в натуральном выражении.

Таким образом, выявленная тенденция влияния изменения цен на потребление является достаточно общими для коммерческого сегмента рынка.

Компания Фармстандарт по результатам 2011 в Коммерческом сегменте рынка занимает третье место с долей 4,3%.

Структура и динамика фармацевтического рынка ЛС в России по анатомно-терапевтическим категориям

(в натуральном выражении)

млрд упаковок	2011		2012		12/11
A - пищеварительный тракт и обмен веществ	0,93	19,3%	0,98	19,1%	+5%
R - дыхательная система	0,81	16,8%	0,85	16,7%	+5%
C - сердечно-сосудистая система	0,51	10,6%	0,56	11,0%	+10%
N - нервная система	0,92	19,0%	0,90	17,6%	-2%
G - мочеполовая система и половые гормоны	0,11	2,3%	0,12	2,3%	+9%
Прочие терапевтические категории (11)	1,54	32,0%	1,70	33,3%	+10%
Всего	4,82	100,0%	5,11	100,0%	+6%

Рис. 4. Динамика средней отпускной цены по различным секторам коммерческого сегмента фармацевтического рынка ЛС в России, руб.

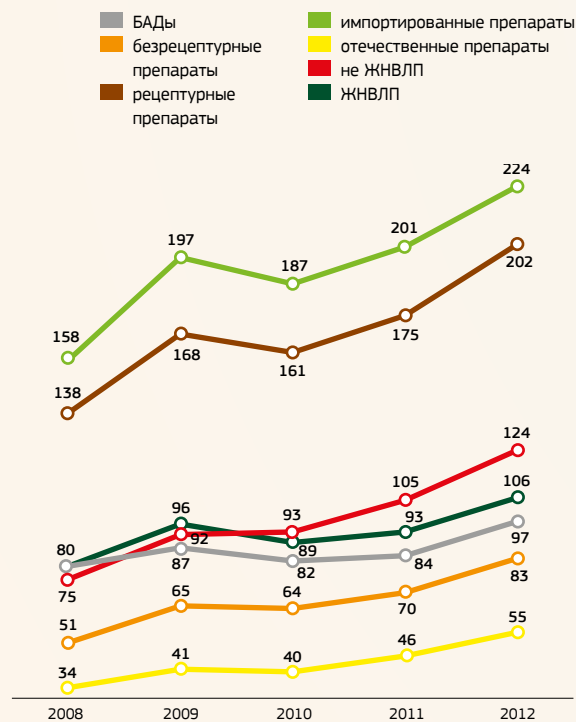
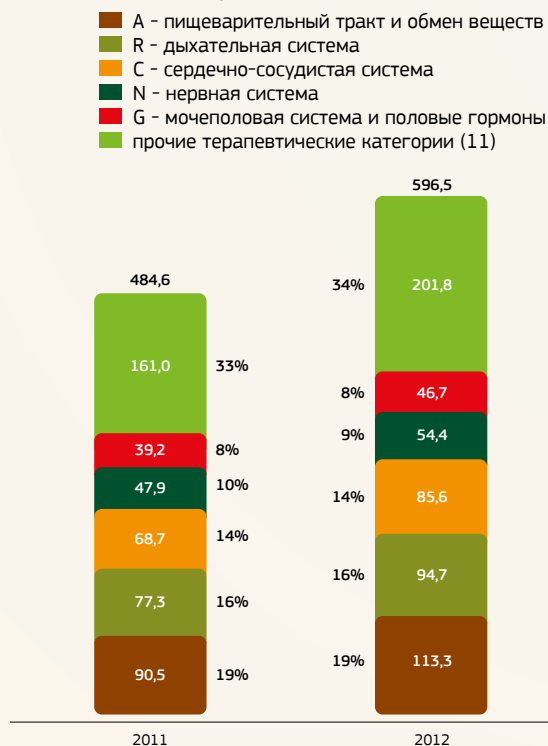


Рис. 5. Структура и динамика фармацевтического рынка ЛС в России по анатомно-терапевтическим категориям, в денежном выражении



В Топ-10 брендов Коммерческого сегмента вошли два продукта компании – Арбидол и Пенталгин. Пенталгин в этом рейтинге неизменно занимает 9-ю строчку.

В Топ-25 отечественных брендов Коммерческого сегмента вошли шесть продуктов компании – Арбидол (#1), Пенталгин (#2), Компливит (#10), Амиксин (#15), Афобазол (#17), и Флюкостат (#22)

Если характеризовать портфель компании с точки зрения присутствия на коммерческом рынке, то следует отметить, что компания представлена практически во всех значимых терапевтических категориях Коммерческого сегмента. Так, из 292 категорий (АТС3) у компании есть препараты в 110 анатомо-терапевтических категориях (АТС3), при этом в денежном выражении эти категории занимают 75% коммерческого сегмента, а в натуральном выражении – 88%. Доля компании по сумме этих сегментов отличается от доли компании на всем коммерческом сегменте. Фармстандарт в этих 110 конкурентных терапевтических категориях имеет по результатам 2012 года 6% в денежном выражении и занимает 2-ю позицию.

То есть можно говорить о значительной представленности портфеля препаратов компании в наиболее значимых категориях коммерческого сегмента фармацевтического рынка, снижающей риски концентрации портфеля и позволяющей расширять присутствие компании без барьеров на вход.

Результаты 2012 года ярко подтверждают тенденции роста потребления как основного движущего фактора увеличения рынка в основном за счет его коммерческого сегмента. При этом, такой рост сопровождается изменением структуры

потребления со смещением в сторону препаратов, на которые цены остаются стабильными или снижаются.

Как мы и отмечали в предыдущих годовых отчетах, одним из основных факторов, влияющих на рост фармацевтического рынка, будет являться рост потребления препаратов в натуральном выражении. Намечившаяся в 2010–2011 гг. тенденция продолжается и в 2013: рост потребления ЛС может являться долгосрочной основой для дальнейшего роста фармацевтического рынка РФ. Как мы и предполагали, темпы прироста рынка за счет роста потребления ЛС стали более значимыми и фундаментальные факторы только усиливают свою роль в динамике рынка.

Госпитальный сегмент

Второй по величине сегмент – госпитальный с текущей долей с 17,5% в денежном выражении. В 2012 году его объем составил 143 млрд руб. с приростом на +5,5% к 2011 году. Доля сегмента в натуральном выражении составила 15% (915 млн упаковок).

Льготное лекарственное обеспечение (ЛЛО)

Сегмент программ ЛЛО за последний год не изменился в денежном выражении, а в натуральном выражении демонстрирует небольшое падение на 3% к прошлому 2011 году.

Если рассматривать сегменты рынка по производителям ЛС, то здесь мы видим отсутствие каких-либо значимых изменений в структуре: доля отечественных компаний составляет 28% в денежном выражении и 65% в натуральном выражении.

Рис. 6. Доля компаний в коммерческом сегменте фармацевтического рынка ЛС и БАД в России, в денежном выражении

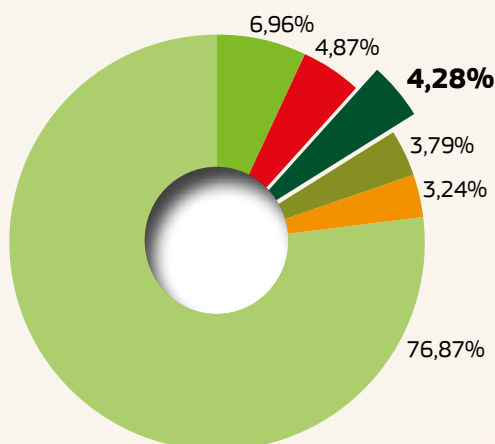
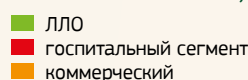


Рис. 7. Динамика средней отпускной цены на ЛС в России по сегментам, руб./упак.



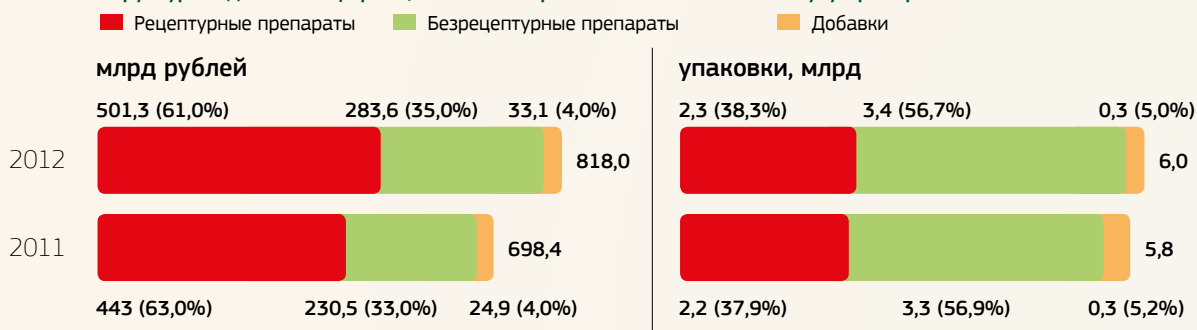
Второй по величине сегмент – госпитальный с текущей долей 17,5% в денежном выражении. В 2012 году его объем составил 143 млрд руб. с приростом на +5,5% к 2011 году. Доля сегмента в натуральном выражении составила 15% (915 млн упаковок).

Рис. 8. Структура и динамика фармацевтического рынка ЛС в России по компаниям-производителям
(в денежном выражении (млрд рублей) и натуральном выражении (упаковки, млрд))



Препараты из списка ЖНВЛП

Рис. 9. Структура и динамика фармацевтического рынка ЛС в России по статусу препаратов

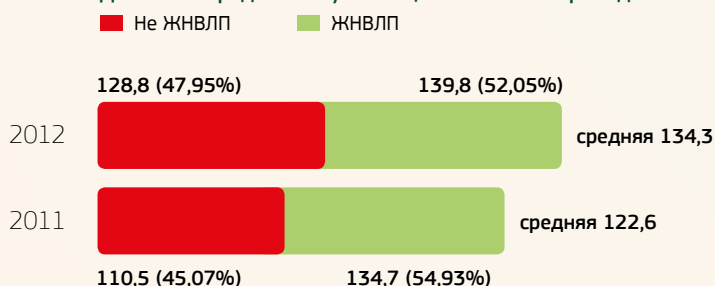


В 2012 году, продолжая динамику 2010–2011 годов, снизилась доля в денежном выражении ЛС, входящих в список ЖНВЛП до 48%. При этом в коммерческом сегменте мы наблюдаем рост сохранения доли препаратов списка ЖНВЛП в натуральном выражении.

Рис. 10. Структура и динамика фармацевтического рынка ЛС в России по принадлежности препаратов к списку ЖНВЛП



Рис. 11. Динамика средней отпускной цены на ЛС по принадлежности препаратов к списку ЖНВЛП, руб./упак.



Регулирование фармацевтической деятельности в России

Основные законодательные изменения на фармацевтическом рынке в России в 2012 году и планы на 2013 год

1. В 2012 году Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации разделено на два министерства: Министерство здравоохранения России и Министерство труда и социальной защиты России. Министром здравоохранения России в мае 2012 года назначена Вероника Игоревна Скворцова.

2. 1 июня 2012 г. вступило в действие постановление Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. N 599 «О мерах контроля в отношении препаратов, которые содержат малые количества наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, включенных в перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации», предусматривающее рецептурный отпуск комбинированных кодеинсодержащих лекарственных препаратов.

Согласно приказу Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 17 мая 2012 г. N 562н «Об утверждении Порядка отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества» комбинированные лекарственные препараты, содержащие кодеин или его соли (в пересчете на чистое вещество) в количестве до 20 мг (на 1 дозу твердой лекарственной формы) или в количестве до 200 мг (на 100 мл или 100 г жидкой лекарственной формы для внутреннего применения) подлежат отпуску по рецептам, выписанным на рецептурных бланках формы № 148-1/у-88.

Таким образом, отпуску по рецептам с 1 июня 2012 года подлежат следующие препараты ОАО «Фармстандарт-Лексредства»:

- Пенталгин®-ICN таблетки
- Пенталгин®-Н таблетки
- Пенталгин®Плюс таблетки
- Коделак® таблетки
- Коделак® фито эликсир
- Терпинкод® таблетки
- Терпинкод®Н таблетки.

В качестве эффективной альтернативы кодеинсодержащим препаратам Компания разработала и выпустила на рынок ряд препаратов: Пенталгин® (таблетки покрытие пленочной оболочкой), Коделак®Бронхо (таблетки), Коделак®Бронхо с чабрецом (эликсир), Коделак®Нео (сироп и капли для приема внутрь), которые не содержат в своем составе кодеин или его соли.

3. 25 июня 2012 г. вступил в действие Федеральный закон от 25 июня 2012 г. N 93-ФЗ «О внесении изменений в отдельные

законодательные акты Российской Федерации по вопросам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

Статьей 32 настоящего закона внесены изменения в Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. N 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»:

а) Изменена редакция статьи 9 «Государственный контроль (надзор) в сфере обращения лекарственных средств».

Государственный контроль (надзор) в сфере обращения лекарственных средств разделен на лицензионный контроль в сфере производства лекарственных средств и в сфере фармацевтической деятельности (осуществляется уполномоченными федеральным органом исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации согласно их компетенции) и федеральный государственный надзор в сфере обращения лекарственных средств (осуществляется уполномоченными федеральными органами исполнительной власти).

б) Изменен порядок утверждения Правил организации производства и контроля качества лекарственных средств: ранее в части 1 статьи 45 слова Правила утверждались Правительством Российской Федерации, в новой редакции утверждаются уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

Постановлением Правительства от 28 января 2013 года №50 «О внесении изменений в положение о министерстве промышленности и торговли Российской Федерации» полномочия утверждать Правила организации производства и контроля качества лекарственных средств и выдавать заключения о соответствии производителей лекарственных средств для медицинского применения требованиям правил организации производства и контроля качества лекарственных средств передано Минпромторгу России.

Согласно Федеральному закону «Об обращении лекарственных средств» 31 декабря 2013 года заканчивается переходный период к производству лекарственных средств в соответствии с правилами производства и контроля качества лекарственных средств в полном объеме.

Таким образом, в 2013 году данные правила должны быть приняты, а далее проведена оценка соответствия российских производств лекарственных средств на соответствие принятым правилам.

4. 25 декабря 2012 года подписан Федеральный закон № 262-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств».

Согласно данному закону в ФЗ-61 «Об обращении лекарственных средств» вносится статья 58 «Предметно-количественный учет лекарственных средств для медицинского применения».

В соответствии с принятым законом, федеральный орган исполнительной власти должен:

- утвердить перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету. Для этого федеральный орган исполнительной власти устанавливает по согласованию с ФСКН порядок включения лекарственных средств в указанный перечень.
- установить правила регистрации операций по обращению лекарственных средств, включенных в перечень, в специальных журналах и правила ведения и хранения специальных журналов.

Предметно-количественный учет лекарственных средств согласно закону ведут производители лекарственных средств, организации оптовой торговли лекарственными средствами, аптечные организации, индивидуальные предприниматели и медицинские организации путем регистрации любых операций, при которых изменяется их количество или состояние, в специальных журналах.

Закон вступает в силу с 25 июня 2013 года.

5. 4 января 2013 года официально опубликован Федеральный закон от 30 декабря 2012 года №305-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О наркотических средствах и психотропных веществах».

Федеральный закон направлен на исполнение международных обязательств Российской Федерации по осуществлению контроля за лекарственными препаратами, отнесенными законодательством Российской Федерации к сильнодействующим веществам, но подлежащими контролю как психотропные вещества в соответствии с Конвенцией о психотропных веществах 1971 года.

Документом отменяется государственная монополия на отдельные виды оборота психотропных веществ, внесенных в список III перечня наркотических средств и психотропных веществ, подлежащих контролю в Российской Федерации, что позволит включить в данный список указанные лекарственные препараты и осуществлять в их отношении меры государственного контроля, установленные для психотропных веществ, без ущерба для использования в медицинских целях.

Закон вступает в силу с 04 июля 2013 года.

В соответствии с принятыми изменениями в Федеральный закон №305-ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах» Постановлением Правительства РФ №78 от 4 февраля 2013 года внесены необходимые изменения в некоторые акты Правительства РФ», в том числе в список психотропных веществ, оборот которых в Российской Федерации ограничен (список III), перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 30 июня 1998 года N 681, включен ряд веществ, ранее входивших в список сильнодействующих веществ, в том числе фенобарбитал.

Данные изменения потребуют лицензирования ОАО «Фармстандарт-Лексредства» и ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм» на право осуществления деятельности, связанной с оборотом психотропных веществ, внесенных в список III.

6. С 16 ноября 2012 года вступил в силу приказ Минздрава России и Федеральной службы по тарифам от 8 октября 2012 года N 400Н/663-а «О внесении изменений в Методику установления производителями лекарственных препаратов предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, утвержденную приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации и Федеральной службы по тарифам от 3 ноября 2010 года N 961Н/527-а».

Согласно внесенным изменениям предельная отпускная цена на лекарственный препарат при ее перерегистрации может быть увеличена при определенных случаях на прогнозируемый уровень инфляции, установленный федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и на плановый период. Возможность такой перерегистрации наступает с 1 января 2013 года.

Однако с учетом того, что в течение двух последних лет зарегистрированные цены не менялись, а планируемый уровень инфляции в 2013 году составляет 5,5%, производство ряда лекарственных препаратов, включенных в Перечень ЖНВЛП и имеющих низкие отпускные цены, было остановлено в связи с нерентабельностью.

7. В 2012 году впервые подготовлен и размещен для общественного обсуждения законопроект «Об обращении медицинских изделий». Принятие закона планируется в 2013 году.

Фармстандарт принимает участие в работе над законопроектом.

С 1 июля 2012 года вступило в силу Постановление №615 от 19 июня 2012 года, утвердившее Правила ведения государственного реестра медицинских изделий и организаций, осуществляющих производство и изготовление медицинских изделий.

С 1 января 2013 года вступило в силу Постановление Правительства от 27 декабря 2012 года №1416 «Об утверждении Правил государственной регистрации медицинских изделий»

Правилами установлено, что государственной регистрации подлежат любые инструменты, аппараты, приборы, оборудование, материалы и прочие изделия, применяемые в медицинских целях, кроме тех, которые изготовленные по индивидуальным заказам пациентов и которые предназначены исключительно для личного использования конкретным пациентом.

Закон об обращении Лекарственных средств, ожидаемые изменения

Кроме двух принятых в 2012 году Федеральных законов, вносящих изменения в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств», в течение всего года продолжались работы по подготовке законопроекта «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств».

1. В январе 2013 года Минздрав России разместил на сайте для публичного обсуждения законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных

средств» и в статью 333.32.1. части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

- В законопроекте вводятся новые понятия таких, как орфанные лекарственные препараты, биологические лекарственные средства, препарат сравнения, биоаналоговое лекарственное средство (биоаналог), взаимозаменяемый лекарственный препарат, производственная площадка, владелец (держатель) регистрационного удостоверения, группировочное наименование лекарственного препарата.
- Полномочия федеральных органов исполнительной власти при обращении лекарственных средств дополняются следующими пунктами: утверждение перечня взаимозаменяемых лекарственных препаратов, порядка его формирования и ведения; ведение реестра инструкций по медицинскому применению взаимозаменяемых лекарственных препаратов; утверждение правил рационального выбора наименований лекарственных препаратов для медицинского применения; утверждение порядка оформления проектов макетов упаковок на лекарственные препараты для медицинского применения; утверждение правил подготовки инструкций по применению лекарственных препаратов для медицинского применения; утверждение перечня наименований лекарственных форм.
- Законопроект вводит проведение фармацевтической экспертизы образцов перед проведением клинических исследований.
- В законопроекте прописан порядок регистрации орфанных лекарственных препаратов, расширен комплект документов для подачи заявления на регистрацию лекарственного препарата, в частности уделено значительное внимание вспомогательным веществам.
- В законопроекте вводится пункт о переходном периоде 180 дней.
- В документе также уточняется порядок установления производителем лекарственных препаратов предельной отпускной цены на лекарственный препарат, включенный в перечень ЖНВЛП.
- Законопроект также вносятся поправки в статью 333.32.1. части второй Налогового кодекса РФ, устанавливающую размеры государственной пошлины за совершение действий уполномоченным федеральным органом исполнительной власти при осуществлении государственной регистрации лекарственных препаратов.

Компания Фармстандарт является членом Координационного совета по подготовке законопроекта и соответствующих подзаконных актов.

2. 5 февраля 2013 года Правительство РФ внесло в Госдуму законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

Законопроектом предусмотрено введение в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» норм, устанавливающих ограничения для фармацевтических компаний и их представителей по формированию у медицинских и фармацевтических работников заинтересованности в назначении пациентам лекарственных препаратов и медицинских изделий конкретного производителя.

История выполнения задач стратегии 2020 в 2012 году

Одна из основных задач первых этапов Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года заключается в создании отлаженной системы по производству и выводу на рынок дженериковых лекарственных средств.

Компанией проводится большая работа по замене иностранных брендовых препаратов на российские дженерики.

В 2012 году выведены на рынок дженериковый лекарственный препарат Анорта® таблетки покрытые пленочной оболочкой (Розувастатин) для лечения сердечно-сосудистых заболеваний.

Проведена 1 фаза клинических исследований биоаналога лекарственного препарата Пегинтерферон альфа-2b для лечения хронических гепатитов В и С.

Активно ведутся работы с иностранными компаниями по локализации на наших производственных площадках производств лекарственных препаратов: Велкейд® лиофилизат для приготовления раствора для внутривенного введения, Презиста® таблетки, покрытые пленочной оболочкой, Интеленс® таблетки, Инсиво® таблетки, покрытые оболочкой («Джонсон & Джонсон»), Мабтера® концентрат для приготовления раствора для инфузий, Актемра концентрат для приготовления раствора для инфузий, Пульмозим® раствор для ингаляций, Тамифлю® капсулы («Ф.Хоффманн-Ля Рош»), Ревлимид капсулы («Селджен»), Фостер® аэрозоль для ингаляций, Атимос® аэрозоль для ингаляций, Будизэйр® аэрозоль для ингаляций, Кленил® аэрозоль для ингаляций («Кьези»).

Описание СТРАТЕГИИ лекарственного обеспечения населения РФ до 2025 года

Приказом Минздрава России №66 от 13 февраля 2013 года утверждена Стратегия лекарственного обеспечения населения России на период до 2025 года, определяющая приоритетные направления развития лекарственного обеспечения населения и совершенствование законодательства в сфере обращения лекарственных средств.

Стратегия предусматривает: сохранение объема государственных гарантий в части обеспечения лекарственными препаратами; повышение доступности лекарственных препаратов и их рациональное использование; усиление профилактического компонента в здравоохранении; привлечение медицинских и фармацевтических работников к формированию системы рационального использования лекарственных препаратов для медицинского применения; информирование граждан о реализуемых программах лекарственного обеспечения; стимулирование использования лекарственных препаратов российского производства; совершенствование контрольно-разрешительной системы в сфере обращения лекарственных средств.

Основной целью Стратегии является повышение доступности качественных, эффективных и безопасных лекарственных препаратов для медицинского применения для удовлетворения потребностей населения и системы здравоохранения на основе формирования рациональной системы лекарственного обеспечения населения Российской Федерации.

Обзор фармацевтического портфеля

Структура продуктового портфеля компании

В сегменте фармацевтической продукция компании традиционно выделено несколько групп препаратов: безрецептурные препараты, рецептурные препараты, а также препараты сторонних производителей (ТСП). В свою очередь рецептурные препараты и безрецептурные делятся на брендируемые и небрендируемые препараты. К брендируемым относят препараты с зарегистрированной торговой маркой, к небрендируемым – препараты, не обладающие уникальным брендом. Соотношение по этим группам приведено в таблице ниже.

ГК Фармстандарт 2012*	2012 (млн руб.)	% от продаж фарм. продукции	2011 (млн руб.)	% от продаж фарм. продукции	Прирост 2012/ 2011 (млн руб.)	Прирост 2012/ 2011 (%)
Фармацевтическая продукция	50 061,5	100,0%	41 891,9	100,0%	8 169,6	19,5%
Производство PHS	20 462,7	40,9%	19 776,4	47,2%	686,3	3,5%
Безрецептурные препараты	14 793,6	29,6%	15 497,0	37,0%	-703,4	-4,5%
Брендируемые	12 447,1	24,9%	13 270,5	31,7%	-823,4	-6,2%
Небрендируемые	2 346,5	4,7%	2 226,5	5,3%	120,0	5,4%
Рецептурные препараты	5 669,1	11,3%	4 279,4	10,2%	1 389,7	32,5%
Брендируемые	4 779,4	9,5%	3 509,4	8,4%	12 70,0	36,2%
Небрендируемые	889,7	1,8%	770,0	1,8%	119,7	15,5%
ТСП	28 279,1	56,5%	21 726,0	51,9%	6 553,1	30,2%
Прочие продажи – субстанции	548,1	1,1%	389,5	0,9%	158,6	40,7%
ООО «Фармапарк» (III и VI кв. 2012 года)	576,8	1,2%	0,0	0,0%	576,8	100%
ОАО «Биомед им И. И. Мечникова» (III и VI кв. 2012 года)	163,0	0,3%	0,0	0,0%	163,0	100%
ЗАО «ЛЕККО» (декабрь 2012 года)	31,8	0,1%	0,0	0,0%	31,8	100%

ТСП с точки зрения выручки занимают более 50%, с приростом в абсолютном выражении 6,5 млрд руб. или 30%.



Всего в этой группе более 35 брендов различных производителей. Структура продаж сегмента представлена в таблице:

Группа	2012 (млн руб.)	% от общих продаж	2011 (млн руб.)	% от общих продаж	Прирост 2012/2011 (млн руб.)	Прирост 2012/2011 (%)
ТСП	28 279,1	100,0%	21 726,0	100,0%	6 553,1	30,2%
Мабтера®	8 503,7	30,1%	8 239,3	37,9%	264,4	3,2%
Велкейд®	7 147,1	25,3%	3 596,4	16,6%	3 550,7	98,7%
Редуксин®	2 741,8	9,7%	1 459,5	6,7%	1 282,3	87,9%
Презиста®	1 827,5	6,5%	1 243,6	5,7%	583,9	47,0%
Коагил-VII	1 489,3	5,3%	1 707,3	7,9%	-218,0	-12,8%
Пульмозим	1 220,5	4,3%	1 612,1	7,4%	-391,6	-24,3%
Милдронат®	1 096,5	3,9%	1 071,8	4,9%	24,7	2,3%
Прочие ТСП	4 252,7	15,0%	2 796,0	12,9%	1 456,8	52,1%

Драйвером роста в этой группе является препарат Велкейд® (Джонсон и Джонсон), который обеспечил более 50% общего прироста в денежном выражении. При этом выручка по этому бренду практически удвоилась по сравнению с 2011 годом. Благодаря этому доля бренда в структуре этого сегмента выросла с 13% до 25%.

С точки зрения реализации стратегии обеспечения роста продаж Компании за счет продвижения брендированных препаратов, мы заботимся о сохранении объема их реализации и обеспечении положительного тренда продаж. Основными инструментами достижения обозначенной цели для данной группы препаратов в 2012 году были:

- Сохранение лидерских позиций в отношении «качества» и/или «количества» рекламных контактов с основными целевыми аудиториями;
- Расширение бизнеса действующих брендов за счет увеличения доли суб-брендов или новых SKU, обеспечивающих привлечение новых потребителей.

В отношении портфеля препаратов, обеспечивающего основной прирост продаж («драйверов роста») ключевыми тактическими моментами в 2012 году являлись:

- Разработка и запуск собственных препаратов, в том числе и путем приобретений сторонних брендов;
- Активное инвестиционное давление, обеспечивающее захват доли рынка;
- Расширение целевых аудиторий и вывод в новые терапевтические суб-сегменты;
- Расширение рынка данных препаратов (работа с конечным потребителем, использование государственных целевых программ и т. д.)

Товары собственного производства в структуре выручки по результатам продаж 2012 года занимают 41% (с учетом Фармапарка, Биомеда им. И. И. Мечникова и ЛЕККО – 42,4%) с общим объемом выручки 20,4 млрд руб. и приростом к 2012 году +3,5%. В приведенной сегментации «Безрецептурные препараты» не имеют положительной динамики, а сегмент «Рецептурные препараты» демонстрирует прирост +33%. В силу ряда законодательных изменений мы считаем, что приведенную классификацию необходимо уточнить.

Основные препараты и терапевтические категории

Структура продаж препаратов собственного производства с точки зрения классификации по статусу отпуска из аптек (рецептурные и безрецептурные) значительно изменилась с 01.06.2012 с вступлением в силу закона, ограничивающего отпуск без рецепта препаратов, содержащих кодеин.

А поскольку в выручке компании исторически значительную долю занимали такие известные препараты как Пенталгин®, Коделак® и Терпинкод®, часть продаж которых перешла из сегмента безрецептурных в сегмент рецептурных препаратов, предлагаем выделить для анализа условную группу «Кодеинсодержащие препараты и их аналоги». Кроме того, для того, чтобы картина с динамикой из таблицы выше была более прозрачной, мы выделим отдельной строкой продажи бренда Арбидол®, занимающего в структуре продаж компании первое место. Таким образом, мы получим новую таблицу:

Сегмент	2012 (млн руб.)	% от общих продаж	2011 (млн руб.)	% от общих продаж	Прирост 2012/2011 (млн руб.)	Прирост 2012/2011 (%)
Производство PHS, итого	20 462,6	100,0%	19 776,4	100,0%	686,1	+3,5%
Арбидол®	3 975,1	19,4%	4 010,8	20,3%	-35,8	-0,9%
Кодеинсодержащие и их аналоги	3 331,2	16,3%	4 454,3	22,5%	-1 123,1	-25,2%
Пенталгин®	2 418	11,8%	2 375	12,0%	43,0	+1,8%
Коделак®	549	2,7%	872	4,4%	-323,3	-37,1%
Терпинкод®	364	1,8%	1 207	6,1%	-842,8	-69,8%
Производство PHS, другие	13 156,3	64,3%	11 311,3	57,2%	1 845,0	+16,3%
Безрецептурные препараты (65 брендов, 204 SKU)	7 922,5	38,7%	7 031,8	35,6%	890,7	+12,7%
Рецептурные препараты (48 брендов, 113 SKU)	5 233,8	25,6%	4 279,4	21,6%	954,4	+22,3%

Из таблицы видно, что портфель компании диверсифицирован, и в 2012 году стратегия диверсификации дала ощутимые результаты: драйверами прироста в абсолютном выражении стала группа препаратов собственного производства, доля которой в структуре изменилась от 57% в 2011 году до 64% в 2012. Эта группа представлена более чем 100 брендами с общим количеством форм выпуска более 300. Прирост группы в абсолютном выражении составил 1,8 млрд руб. и позволил компенсировать падение «кодеинсодержащих препаратов. При этом в процентном отношении прирост составил +16%. Необходимо также отметить, что вклад в абсолютный прирост сегменты безрецептурных и рецептурных препаратов дали практически одинаковый (890 млн и 960 млн соответственно). Препараты из этой группы мы рассмотрим в разделе «Драйверы роста».

Из этой таблицы видно, что небольшой прирост в целом по препаратам собственного производства компании обусловлен, в первую очередь, снижением выручки по сравнению с 2011 годом в группе «Кодеинсодержащие...», занимающей в структуре 16,3%. Падение к прошлому году составило 25%, продажи уменьшились на 1,1 млрд руб. Если убрать влияние этой группы, то общий прирост по указанному портфелю препаратов составил бы +12%.

Кодеинсодержащие препараты

Динамика брендов в группе «Кодеинсодержащие...» разнородная. Так, самый объемный бренд **Пенталгин®** показывает прирост к 2012 году почти +2%. Несмотря на перевод трех форм выпуска этого бренда (Пенталгин®-Н, Пенталгин®-ICN и Пенталгин® Плюс) в статус препаратов только рецептурного отпуска, компании удалось удержать продажи. Это стало возможным за счет своевременной подготовки к принятию законов, регулирующих отпуск кодеинсодержащих препаратов (с 2008 года Компанией велись подготовительные работы по разработке обезболивающих и устраняющие симптомы ОРВИ и гриппа препаратов без содержания кодеина). Результатом стал вывод на рынок препаратов с улучшенной формулой под единым брендом Пенталгин® (без кодеина) с тремя формами выпуска: Пенталгин® №12, Пенталгин® №24, Пенталгин® №4. Продажи 2012 года показывают, что конверсия прошла успешно и компании удалось даже увеличить продажи этого бренда. При этом в сегменте «N02B - АНАЛЬГЕТИКИ-АНТИПИРЕТИКИ» бренд Пенталгин® сохранил свое лидерство и увеличил свою долю на рынке за год с 22% до 25%. Кроме того, бренд Пенталгин® для этого сегмента является драйвером прироста в денежном выражении – это означает,

что у него самый высокий прирост среди всех препаратов сегмента. Следует также отметить тот факт, что Пенталгин® является лидером по потреблению в натуральном выражении среди брендированных препаратов и занимает третье место по потреблению среди всех препаратов категории. На первом месте – препарат Цитрамон производства компании Фармстандарт. В этом сегменте Компания Фармстандарт является лидером по всем показателям: 32% в денежном выражении, 30% в натуральном выражении). Рыночный сегмент входит в Топ-10 крупнейших терапевтических категорий на российском рынке ЛС.

Второй бренд из группы «Кодеинсодержащие...» – **Коделак®**. Для этого препарата также были созданы аналоги, не содержащие кодеин и позволяющие использовать препарат по назначению. В настоящий момент линейка Коделак® насчитывает несколько препаратов-аналогов: Коделак® Бронхо (таб. №10, таб. №20, эликсир с чабрецом), Коделак® Нео (капли, сироп). Несмотря на то, что для данного препарата пока 100% конверсия невозможна, у компании есть все возможности для развития этого направления. В настоящий момент бренд Коделак® занимает шестую позицию в соответствующем рыночном сегменте («R05C - ОТХАРКИВАЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ») в денежном выражении (доля 4,4%) и входит в десятку крупнейших брендов по потреблению в натуральном выражении (3,9%). По данным Synovate Comcon знание торговой марки Коделак® по результатам замеров за 4 кв. 2012 года составило 41% среди потребителей категории, а отдельного суббренда Коделак® Бронхо – 23% (для сравнения – начало 2011 года – 13%). Общий объем категории «R05C - ОТХАРКИВАЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ» (все каналы сбыта) по результатам продаж 2012 года составляет 19,3 млрд руб. в розничных ценах. Этот рыночный сегмент входит в Топ-3 крупнейших терапевтических категорий.

Бренд **Терпинкод®**, входящий в описанный рыночный сегмент не имеет аналогов, поэтому с принятием регулирующих законов он продемонстрировал значительную отрицательную динамику.

Компания Фармстандарт занимает 3-е место в денежном выражении (с долей 7,5%) и четвертое место по потреблению в натуральном (с долей 7,9%).

Таким образом, принятие законов, ограничивающих продажи кодеинсодержащих препаратов, исторически большая доля в структуре продаж компании этой группы препаратов (23%), а также особенности отдельных брендов, позволило компании лишь частично компенсировать снижение продаж, обусловленное этими факторами. Если отбросить влияние этой группы на продажи остального портфеля препаратов собственного производства (84% в структуре выручки по результатам 2012 года), то суммарный прирост портфеля составит +12%.

Арбидол®

На втором месте по значимости факторов стоит препарат Арбидол®, который до 2012 года был самым продаваемым препаратом коммерческого сегмента. В структуре выручки Арбидол® практически сохранил свою долю. Текущий уровень – 19%. Объем реализации составил в 2012 году 4 млрд руб. В 2012 году компания вывела на рынок новую форму выпуска: капсулы 100 мг №20. И сейчас в линейке Арбидол® насчитывается 5 различных форм выпуска: детские – таб. 50 мг №10 и таб. 50 мг №20, и взрослые капс. 100 мг №10, капс. 100 мг №20 и капс. 100 мг №40. Таким образом, препараты широко представлены в разных ценовых сегментах, а визуально на аптечных полках. Препарат Арбидол® входит в список ЖНВЛП имеет текущую рыночную долю 31% в денежном выражении и является лидером категории по потреблению. Знание препарата достигает почти 60% от всех потребителей категории и 40% от всего населения России (16+) по данным Synovate Comcon. Категория «J05B - ПРОТИВОВИРУСНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИСКЛЮЧАЯ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ВИЧ-ЗАБОЛЕВАНИЙ» входит в Топ-5 крупнейших терапевтических категорий.

Драйверы роста

Сегмент	2012 (млн руб.)	% от общих продаж	2011 (млн руб.)	% от общих продаж	Прирост 2012/2011 (млн руб.)	Прирост 2012/2011 (%)
Производство PHS другие	13 156,3	100,0%	11 311,3	100,0%	1 845,0	+16,3%
Безрецептурные препараты (65Brands, 204 SKU)	7 922,5	60,2%	7 031,8	62,2%	890,7	+12,7%
Компливит®	1 605,4	12,2%	1 458,5	12,9%	146,9	+10,1%
Афобазол®	872,2	6,6%	771,9	6,8%	100,3	+13,0%
Аминсин®	791,7	6,0%	527,7	4,7%	263,9	+50,0%
Флюкостат®	765,2	5,8%	708,9	6,3%	56,2	+7,9%
Аципол®	390,3	3,0%	283,5	2,5%	106,9	+37,7%
Другие	3 497,7	26,6%	3 281,3	29,0%	216,4	+6,6%
Рецептурные препараты (48 Brands, 113 SKU)	5 233,8	39,8%	4 279,4	37,8%	954,4	+22,3%
Фосфоглив®	1 161,6	8,8%	924,6	8,2%	237,0	+25,6%
Комбилипен®	534,1	4,1%	404,9	3,6%	129,2	+31,9%
Биосулин®	519,3	3,9%	409,2	3,6%	110,1	+26,9%
Растан®	279,3	2,1%	355,9	3,1%	-76,7	-21,5%
Октолипен®	278,4	2,1%	188,7	1,7%	89,6	+47,5%
Другие	2 461,2	18,7%	1 996,1	17,6%	465,1	+23,3%

Итак, указанная группа в абсолютном выражении продемонстрировала прирост 1,8 млрд руб. или +16%. При этом, доля безрецептурных препаратов немного снизилась до 60%, так как сегмент рецептурных препаратов по темпам роста опередил его почти вдвое: +22% по сравнению с +13% у безрецептурного сегмента. Однако вклады в прирост в абсолютном выражении, как уже отмечалось ранее примерно равны. Примерно 50% каждого сегмента в структуре выручки занимают Топ-5 брендов (у безрецептурных 56%, у рецептурных 53%), что также является отражением стратегии диверсификации портфеля по брендам и по терапевтическим направлениям – препараты пересечения категорий в Топ-5 брендах нет.

Подавляющее большинство брендов показывает уверенный прирост по сравнению с прошлым 2011 годом. Кроме того, если рейтинг брендов по приросту продаж в абсолютном выражении сравнить с таблицей по выручке, то мы увидим, что все бренды являются еще и драйверами роста:

Бренд	2012 (млн руб.)	2011 (млн руб.)	Прирост 2012/2011 (млн руб.)	Прирост 2012/2011 (%)
Амиксин®	851,3	569,8	281,5	+49%
Фосфоглив®	1 161,6	924,6	237,0	+26%
Компливит®	1 605,4	1 458,5	146,9	+10%
Комбилипен	534,1	404,9	129,2	+32%
Биосулин®	519,3	409,2	110,1	+27%
Аципол®	390,3	283,5	106,9	+38%
Глюконом®	134,9	28,6	106,3	+371%
Афобазол®	872,2	771,9	100,3	+13%
Ингалипт	328,8	233,2	95,6	+41%
Октолипен®	278,4	188,7	89,6	+47%
Форметин®	124,7	39,3	85,4	+217%
Андипал	86,2	29,0	57,2	+197%
Флюкостат®	772,6	717,3	55,3	+8%
Артрозан®	136,8	83,7	53,1	+63%

В терапевтическую категорию «J05B - ПРОТИВОВИРУСНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИСКЛЮЧАЯ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ВИЧ-ЗАБОЛЕВАНИЙ» входит такой препарат как Амиксин®. В структуре продаж компании он относится к сегменту «Драйверы роста».

Препарат Амиксин®, входящий в ту же терапевтическую категорию, что и Арбидол®, является лидером компании по приросту в абсолютном выражении +282 млн руб. или +50%. Таким образом, несмотря на отсутствие роста бренда Арбидол®, нам удалось в этом же терапевтическом сегменте продемонстрировать прирост за счет второго бренда Амиксин®. Это стало возможным благодаря активной рекламной кампании в СМИ, результатом которой стал рост знания марки Амиксин® до 13% от всех потребителей категории (для сравнения – I квартал 2011 года – 9%). Рыночная доля бренда Амиксин® увеличилась с 6,9% до 7,7%. В категории Амиксин® занимает третью позицию в денежном выражении. Линейка Амиксин® насчитывает три формы выпуска, включая одну детскую.

Бренд Компливит®, занимающий 1-е место в структуре выручки группы «Другие безрецептурные препараты» и 3-е место в структуре драйверов роста, по сравнению с 2011 годом прирост на 147 млн руб. или +10%. Это одна из самых широких линеек в портфеле компании. Каждый год происходит запуск новых саббрендов и/или расширение текущих. В том числе можно отметить успешную работу компании в новых сегментах, используя высокие показатели знания бренда Компливит® (60% всех потребителей витаминов). В настоящий момент 14 саббрендов практически для всех целевых аудиторий реализуются в сегменте «A11A - ПОЛИВИТАМИНЫ С МИНЕРАЛЬНЫМИ ВЕЩЕСТВАМИ» и один саббренд Компливит® Кальций в сегменте «A12A - ПРЕПАРАТЫ КАЛЬЦИЯ». Компливит® Кальций в структуре реализации общего бренда Компливит® занимает уже 20%.

В терапевтической категории «A11A - ПОЛИВИТАМИНЫ С МИНЕРАЛЬНЫМИ ВЕЩЕСТВАМИ» (общий объем 12,3 млрд руб. за 2012 год в розничных ценах) бренд Компливит® занимает второе место с долей 15,6%. Однако в натуральном выражении линейка витаминно-минеральных комплексов Компливит® остается безоговорочным лидером с долей 30%, опережая ближайшего конкурента вдвое. Бренд отличается большей доступностью для потребителя, благодаря ценовому позиционированию относительно конкурентов и наличием форм выпуска для всей семьи.

В терапевтической категории «A12A - ПРЕПАРАТЫ КАЛЬЦИЯ» (общий объем 3,2 млрд руб. за 2012 год в розничных ценах) бренд Компливит® Кальций занимает третью позицию в денежном выражении с долей 14,9%. При этом Компливит® Кальций является одним из основных драйверов роста категории в целом. Активная рекламная кампания в СМИ, ориентированная на различные целевые аудитории, знание торговой марки Компливит® – факторы успеха в данной терапевтической категории. Знание потребителями категории препарата Компливит® Кальций Д3 составляет 35% по результатам опросов Synovate Comcon. В то время как доля препарата в натуральном выражении всего 6%. Это означает большие возможности по дальнейшему росту продаж этого бренда. Компания расширяет линейку и выводит новые улучшенные формулы препаратов: Компливит® Кальций Д3 Форте и детскую форму в виде суспензии. Это позволит закрепить достигнутый успех и реализовать потенциал роста.

Следующий бренд, входящий в Топ-5 безрецептурных препаратов реализуется в терапевтической категории «N05B - СНОТВОРНЫЕ И СЕДАТИВНЫЕ ПРЕПАРАТЫ» – Афобазол®. Еще один бренд-лидер в своей категории. Лидерство в категории бренд завоевал впервые в 2011 году, а по результатам 2012 года еще больше увеличил свою долю (до 10,5%). По данным реализации прирост составил +13% (+100 млн руб. к 2011 году). Учитывая объем терапевтической категории – 11,8 млрд руб., текущую долю и высокие маркетинговые индексы (знание марки и лояльность – 47% и 13% от потребителей категории соответственно), а также темпы роста – у Афобазола® есть большой потенциал для роста в категории. Особенно учитывая уникальность этого препарата: особый механизм действия препарата, который определил его клинический

профиль (в частности, отсутствие таких побочных эффектов, как сонливость, зависимость и привыкание), а также работу с широким кругом медицинских специалистов, направленную на повышение актуализации проблемы тревожных расстройств среди пациентов с соматическими заболеваниями.

Достаточно новый для компании терапевтический сегмент «А07F - ПРОТИВОДИАРЕЙНЫЕ ПРЕПАРАТЫ БИОЛОГИЧЕСКОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ РАВНОВЕСИЕ КИШЕЧНОЙ МИКРОФЛОРЫ» открылся для компании с приобретением бренда Аципол®. Объем сегмента составляет 10,6 млрд руб. по результатам 2012 года. Доля бренда Аципол® в 2011 году была небольшой (4,9%), поэтому активное продвижение силами команды маркетинга и продвижения компании в 2012 году позволило вырасти бренду на +38%, стать одним из драйверов роста и войти в Топ-5 безрецептурных препаратов. По результатам 2012 года бренд имеет долю 5,7% в денежном выражении. Кроме того, бренд Аципол® поднялся на одну позицию вверх и теперь занимает 4-е место во всей терапевтической категории. Дальнейший рост бренда будет обусловлен как развитием самой категории (прирост к 2011 году +23%), так и реализацией активной маркетинговой стратегии продвижения бренда среди потребителей и специалистов.

Другой препарат из группы «Драйверы роста» – Флюкостат®. Бренд реализуется в категории «J02A - ПРОТИВОГРИБКОВЫЕ ПРЕПАРАТЫ СИСТЕМНЫЕ». Общий объем коммерческой части категории – 5,2 млрд руб. Бренд Флюкостат® сохраняет свою лидерскую позицию в денежном выражении по результатам 2012 года с долей 21,3% и уступает лишь 0,1% лидеру по потреблению в натуральном выражении (текущая доля 20,6%). Однако, следует учесть, что среди ближайших конкуренты по потреблению в натуральном выражении имеют среднюю розничную цену 19 руб./упак. и являются небрендированными препаратами. В то время как Флюкостат® имеет среднюю цену 178 руб./упак. То есть отличаясь в цене на порядок, Флюкостат® имеет такие же объемы реализации, что ярко свидетельствует о сильных позициях бренда вследствие правильно выбранной стратегии удержания лидерства в категории и точной ее реализации силами сотрудников маркетинга и продвижения. Ближайший брендированный препарат занимает долю в натуральном выражении в несколько раз меньше доли Флюкостата®. По данным компании, бренд демонстрирует прирост +8%. Знание марки у потребителей категории составляет 40%.

Примерно половину вклада в абсолютный прирост выручки приносят рецептурные препараты, демонстрируя высокий относительный прирост +22%.

Лидер этого сегмента – инновационная разработка отечественных ученых – Фосфоглив®. Бренд относится к категории «A05B - ГЕПАТОПРОТЕКТОРЫ И ЛИПОТРОПЫ». Суммарный объем реализации препаратов в этом терапевтическом сегменте составил по результатам 2012 года 15,3 млрд руб. Фосфоглив® занимает 4-е место в денежном выражении с долей 7,8%. При этом в коммерческом сегменте доля препарата выросла. Фосфоглив® занимает второе место среди драйверов

прироста выручки по компании среди всех препаратов. Прирост выручки по бренду составил +237 млн руб. или +26%. В 2010 году была запущена новая форма выпуска с улучшенной формулой – Фосфоглив® Форте. По результатам 2012 года доля этой формы уже составляет 13% в структуре выручки бренда. Из +237 млн руб. суммарного прироста 35% уже приходится на эту форму. Суммарная выручка по бренду за 2012 год уже превысила 1 млрд руб. Бренд входит в Топ-100 рецептурных препаратов по объему продаж в коммерческом сегменте рынка.

Одним из ярких примеров успешного запуска рецептурных препаратов Компании является препарат Комбилипен®. Препарат был выведен на рынок в 2008 году, предназначен для комплексной терапии неврологических заболеваний, в том числе полинейропатии различной этиологии (категория «A11D - ВИТАМИН B1 И ЕГО КОМБИНАЦИИ»). Благодаря активному продвижению продажи препарата уже составили по результатам 2012 года более 500 млн руб. Прирост продаж +32%. Вторая позиция в терапевтической категории по объему продаж с долей 19% (в 2011 году – 15,6%). Самый быстрорастущий препарат категории (среди первых 15 торговых марок с суммарной долей 99,5%). По объему потребления – третье место с долей 17,7%. Благодаря ценовому позиционированию и расширенной линейке (Комбилипен® табс, таб. №30 и таб. №60) препарат имеет дополнительное преимущество перед своими конкурентами с точки зрения потенциала дальнейшего роста.

Стоит так же отметить препарат Октолипен®, применяемый для лечения других неврологических заболеваний, а также осложнений сахарного диабета. Бренд демонстрирует один из самых высоких темпов роста относительно 2011 года +47%, благодаря чему входит в рейтинги драйверов прироста и является одним из лидеров рецептурного сегмента портфеля компании. Абсолютный объем продаж за 2012 год составляет 278 млн руб.

Генноинженерные препараты Биосулин® и Растан® также входят в пятерку самых продаваемых препаратов компании. Биосулин® представлен на рынке двумя формами выпуска – флаконы и картриджи. Доли в структуре продаж каждой из форм составляют 23% и 77% соответственно. Биосулин к предыдущему году показывает хорошие темпы роста +32% и 110 млн руб. прироста в денежном выражении.

ЖНВЛП 2012–2013

Регулирование цен на препараты, включенные в Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (далее – ЖНВЛП) в 2012 году основывалось на принципах и методиках, законодательно установленных в 2011 году.

В 2012 год предельные отпускные цены ЖНВЛП отечественных производителей не были проиндексированы.

Согласно Перечню ЖНВЛП на 2012 год, список ЖНВЛП производства ГК Фармстандарт не изменился.

В 2012 году были зарегистрированы в государственном реестре 37 предельных отпускных цен ЖНВЛП, производителем или владельцем которых является Фармстандарт (по 14 международным непатентованным наименованиям (МНН) или 14 торговым наименованиям).

№ п/п	МНН	Торговое наименование лекарственного препарата	Количество зарегистрированных предельных цен
1	Азитромицин	Азитрокс®	1
2	Ацетилсалициловая кислота	Ацетилсалициловая кислота	1
3	Беклометазон	Кленил®	1
4	Будесонид	Будиэйр®	2
5	Глибенкламид	Глибенкламид	2
6	Кальция глюконат	Кальция глюконат	3
7	Осельтамивир	Тамифлю®	8
8	Парацетамол	Парацетамол	1
9	Смектит диоктаэдрический	Неосмектин®	9
10	Тоцилизумаб	Актебра®	3
11	Умифеновир	Арбидол®	1
12	Флуконазол	Флюкостат®	1
13	Формотерол	Атимос®	1
14	Хлорамфеникол	Левомецетин	3
Общий итог			37



Выручка от продаж препаратов входящих в перечень ЖНВЛП выросла в сравнение с показателями за 2011 год на 6 185,0 млн рублей или 23,2% и составила в 2012 году 32 800,6 млн рублей, что составляет 68% от общей выручки Компании в 2012 году.

В 2012 году доля фармацевтической продукции собственного производства ГК Фармстандарт, относящейся к ЖНВЛП, в общих продажах фармацевтической продукции собственного производства составила 46%.

На 1 марта 2013 года общее количество зарегистрированных цен на препараты ЖНВЛП в ГК Фармстандарт (включая продукцию ТСП) составляет 282 цены (с учетом всех форм и дозировок препаратов).

Количество наименований препаратов входящих в перечень ЖНВЛП, реализованных Фармстандарт за 2012 год выросло на 22% и составило 173 номенклатурные позиции. Увеличение произошло по всем группам продукции (OTC и RX, собственная продукция и ТСП).

Вид продукции	Статус отпуска из аптеки	2011		2012		%
		Количество препаратов	% от общего количества	Количество препаратов	% от общего количества	
Все (Собственные + ТСП)	OTC	38	27%	54	31%	42%
	RX	104	73%	119	69%	14%
Итого:		142	100%	173	100%	22%
Собственное производство	OTC	37	35%	49	39%	32%
	RX	68	65%	77 ¹	61%	13%
Итого:		105	100%	126	100%	20%
ТСП	OTC	1	3%	5	11%	400%
	RX	36	97%	42	89%	17%
Итого:		37	100%	47	100%	27%

¹ По состоянию на конец 2012 года в состав ГК Фармстандарт вошли компании: ЛЕНКО, Фармапарк, Биомед. Таким образом, в составе собственной продукции ЖНВЛП в 2012 году включены зарегистрированные препараты ЖНВЛП этих компаний.



Об изменении цен на 2013 год

Совместным приказом Минздрава России и ФСТ России от 8 октября 2012 г. №400н/663-а внесены изменения в «Методику установления производителями лекарственных препаратов предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов», утвержденную приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации и Федеральной службы по тарифам от 3 ноября 2010 года №961н/527-а (далее – Методика), которые направлены на разделение процессов перерегистрации и регистрации предельных отпускных цен, а также уточнение механизмов расчета цен, представляемых российскими производителями для их перерегистрации. Основная часть изменений Методики касалась процедуры индексации цен на уровень инфляции. Возможность индексации была и в прежней методике, однако из-за противоречий между различными ее пунктами эта норма не работала. В предыдущей редакции Методики была обозначена возможность перерегистрации цен на прогнозируемый уровень инфляции, новый вариант Методики уточняет, что индексация может проводиться на прогнозируемый уровень инфляции текущего года, установленный Федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и на плановый период (в данном случае на 2013 год).

Таким образом, у отечественных производителей фармацевтической продукции появилась возможность с 1 января 2013 года перерегистрировать цены на 2013 год на продукцию, включенную в Перечень ЖНВЛП.

В соответствии с законодательством ОАО «Фармстандарт» в Минздрав России были поданы комплекты документов на перерегистрацию 99 цен на уровень инфляции (5,5%).

Перерегистрация предельных отпускных цен ЖНВЛП на 2013 год *(по состоянию на 21.03.2013)*

Завод	Сданы комплекты документов по перерегистрации предельных отпускных цен (на 5,5%) в Минздрав России	Комплекты документов по перерегистрации предельных отпускных цен на согласовании в ФСТ России	Зарегистрировано предельных отпускных цен ЖНВЛП (получены выписки из приказов о регистрации цены)
Нурск	63	2	61
Уфа	26	0	26
Томск	10	0	10
ИТОГО	99	2	97

В феврале 2013 года получены выписки из приказа о перерегистрации 97 предельных отпускных цен (на уровень инфляции 5,5%) по 41 международному непатентованному наименованию (МНН) или 44 торговым наименованиям.

№ п/п	МНН	Торговое наименование лекарственного препарата	Количество перерегистрированных цен с февраля 2013 года
1	Азитромицин	Азитрокс	3
2	Активированный уголь	Уголь активированный	2
3	Аминофиллин	Эуфиллин	1
4	Аскорбиновая кислота	Аскорбиновая кислота	1
5	Атенолол	Атенолол	2
6	Ацетилсалициловая кислота	Ацетилсалициловая кислота	1
7	Глицирризиновая кислота+Фосфолипиды	Фосфоглив	3
8		Фосфоглив форте	1
9	Дарунавир	Презиста	2
10	Дигоксин	Дигоксин	1
11	Дорназа альфа	Пульмозим	1
12	Дротаверин	Спазмол	2
13	Изосорбида динитрат	Нитросорбид	1
14	Инсулин растворимый [человеческий генно-инженерный]	Биосулин Р	2
15	Инсулин-изофан [человеческий генно-инженерный]	Биосулин Н	2
16	Калия и магния аспарагинат	Аспаркам	1
17	Ко-тримоксазол [Сульфаметоксазол+Триметоприм]	Ко-Тримоксазол	3
18	Ксилометазолин	Риностоп	2
19	Леналидомид	Ревлимид	4
20	Лидокаин	Лидокаин	1
21	Лозартан	Блоктран	2
22	Лоратадин	Кларисенс	2
23	Метронидазол	Метронидазол	1
24	Милдронат®	Милдронат	1
25	Нитроглицерин	Нитроглицерин	2
26		Нитроспрей	1
27	Осельтамивир	Тамифлю	9
28	Панкреатин	Панкреатин	1
29	Парацетамол	Парацетамол	3
30		Парацетамол детский	1
31	Пропранолол	Анаприлин	2
32	Ритуксимаб	Мабтера	4
33	Смектит диоктаэдрический	Неосмектин	6
34	Соматропин	Растан	3
35	Тилорон	Амиксин	3
36	Тиоктовая кислота	Октолипен	2
37	Тоцилизумаб	Актемра	3
38	Тригексифенидил	Циклодол	1
39	Умифеновир	Арбидол	5
40	Филграстим	Нейпомакс	2
41	Флуконазол	Флюкостат	3
42	Фуросемид	Фуросемид	1
43	Хлорамфеникол	Левомецетин	1
44	Эналаприл	Рениприл	2
Общий итог			97

Новые препараты

В 2012 году была завершена разработка, регистрация и начато промышленное производство 10 новых препаратов (разработанные генерики, новые композиции известных МНН и ранее выпускаемые препараты с новыми потребительскими характеристиками или дозировками), из них два рецептурных препаратов, семь препаратов безрецептурного отпуска и одна биологически активная добавка. Перечень этих препаратов приведен в таблице:

Продукт	Группа	Терапевтический сегмент	Продажи, млн руб	План вывода	Факт вывода
Максиколд® (таблетки покрытие оболочкой)	OTC	NO2BE51	1,7	март 2012	апрель 2012
Некст®(таблетки покрытие оболочкой)	OTC	M01AE51	45,5	март 2012	март 2012
Цикловита® (таблетки покрытие оболочкой)	БАД	A11AA03	6,1	апрель 2012	июль 2012
Неосмектин® порошков (новые вкусы)	OTC	A07BC05	9,1	март 2012	май 2012
Бромгексин сироп (без содержания алкоголя)	OTC	R05CB02	9,3	сентябрь 2012	октябрь 2012
Коделак® НЕО капли	OTC	R05DB13	2,1	ноябрь 2012	ноябрь 2012
Коделак®НЕО Сироп	OTC	R05DB13	0,7	ноябрь 2012	ноябрь 2012
Парацетамол сироп (новые вкусы)	OTC	NO2BE01		декабрь 2012	ноябрь 2013
Акорта® (таблетки покрытие оболочкой)	RX	C10AA07	11,1	апрель 2012	сентябрь 2012
Глимепирид таблетки 4 мг	RX	A10BB12	6,3	август 2012	ноябрь 2012

Два препарата Компливит® Офтальмо порошок для приготовления суспензии (БАД, для детей) и Октолипен® таблетки 600 мг, вывод которых планировался в 2012 году, будут запущены в производство в 2013 в связи с решением продлить исследования стабильности с целью получения препаратов с большим доказанным сроком годности.

В 2013 году мы планируем начать производство 15 новых препаратов, из них 6 препаратов рецептурного отпуска, 3 препарата безрецептурного отпуска, пять БАДов и 2 косметических средства. Большая часть этих препаратов выпускается с расширением таких брендов, как Компливит®, Риностоп®, Коделак®, Пенталгин®, Блоктран, Азитрокс®, Термикон®, Октолипен®.



Перечень препаратов, планируемых к выходу в 2013 году, приведен в таблице ниже.

Продукт	Группа	Терапевтический сегмент	План вывода
Кодела [®] НЕО таблетки (Таблетки)	ОТС	RO5DB13	Декабрь 2013
Максиспрей [®] (Спрей для местного применения)	ОТС	RO2AA20	Сентябрь 2013
Риностоп [®] (Спрей)	ОТС	RO1AA07	Сентябрь 2013
Кодела [®] -Пульмо (Мазь)	КС	n/a	Декабрь 2013
Пенталгин [®] Гель (Мазь)	КС	n/a	Декабрь 2013
ВАЛИДОЛ-ФАРМСТАНДАРТ (Таблетки подъязычные, экспорт для Болгарии)	БАД	C01EX	Март 2013
Компливит [®] Офтальмо для детей (Порошок для приготовления суспензии для приема внутрь)(БАД)	БАД	A11AA03	Июнь 2013
Компливит [®] ХОНДРО (Таблетки п/о) (БАД)	БАД	M01AX25	Июнь 2013
Компливит [®] Офтальмо (порошок для приготовления суспензии для детей)	БАД	A11AA03	Декабрь 2013
Феррогематоген - Фармстандарт (Пастилки)	БАД	B03AE10	Март 2014
Азитрокс [®] детский (Порошок для приготовления суспензии)	RX	J01FA10	Май 2013
Азитромицин (Таблетки)	RX	J01FA10	Август 2013
Блоктран ГТ (Таблетки п/о)	RX	C09CA01 Losatran	Июль 2013
Блоктран 12,5 мг (Таблетки п/о)	RX	C09CA01 Losatran	Июль 2013
Октолипен [®] 600 (т-ки)(Таблетки п.п.о)	RX	A16AX01	Март 2013
Термикон [®] Спрей, 15 мл (введение новой дозировки)	RX	D01AE15	Сентябрь 2013

В 2012 году продолжались и были начаты новые проекты по кооперированию в производстве лекарственных препаратов с различными компаниями. Был завершен проект локализации вторичной упаковки на предприятии Фармстандарт препарата Актемра[®] (Hoffman la Roche), а также начата вторичная упаковка и выпускающий контроль дозированных противоастматических аэрозолей Кленил[®], Атимос и Фостер (Къези). Продолжается проект по локализации полного цикла производства препаратов Велкейд[®] (Джонсон и Джонсон), Мабтера[®] (Hoffman la Roche).

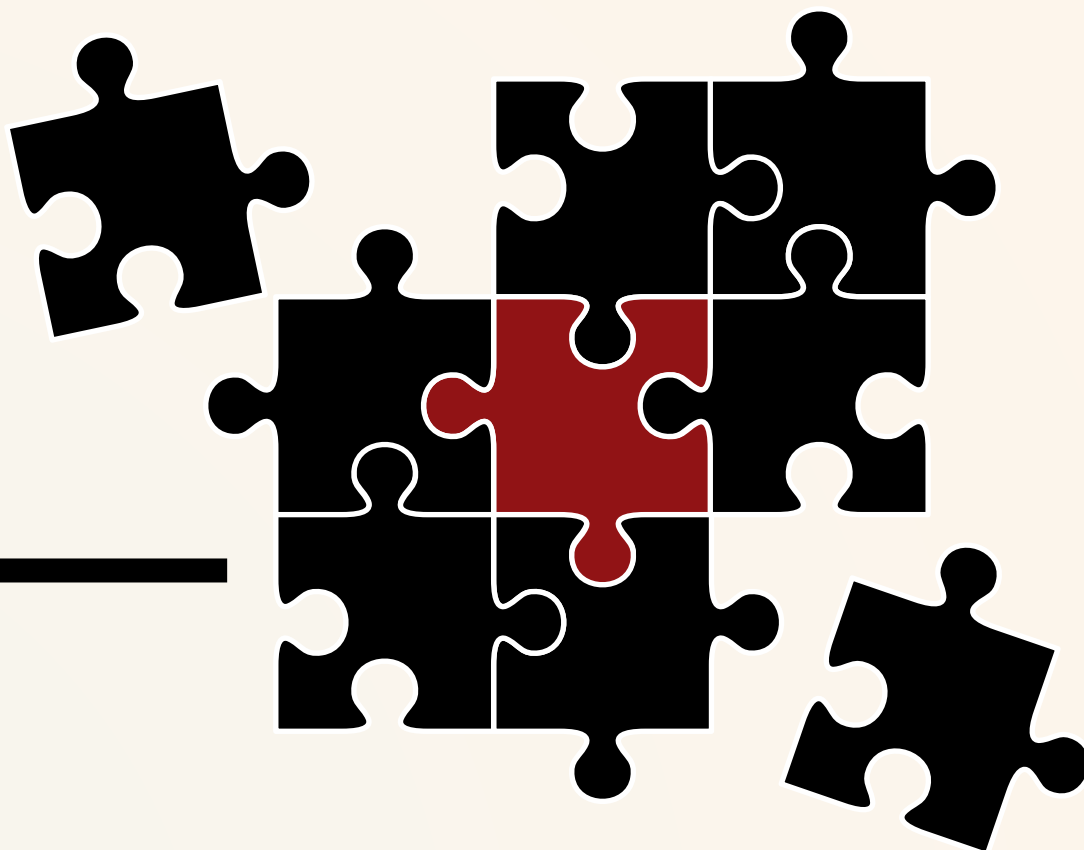
В 2013 году планируется начало производства (вторичная упаковка и выпускающий контроль) препаратов Инсиво, Интеленс, Сиртуро (Джонсон и Джонсон), а также препаратов компании Биолек (цитостатики для лечения онкологических заболеваний в форме растворов для инъекций) – Винорельбин, Паклитаксел, Фторурацил, Доксорубицин, Эпирубицин.



Обзор бизнеса Компании

Загрузка производственных мощностей Компании

Предприятие	Форма выпуска	Количество рабочих смен	2012		2011		ввод новых мощностей 2012	% прироста мощностей
			Производственная мощность, тыс. уп.	% загрузки	Производственная мощность, тыс. уп.	% загрузки		
ОАО «Фармстандарт-Лексредства»	Сиропы и жидкие формы	3	75 929	91%	75 929	62%		
	Таблетки	3	649 352	49%	649 352	43%		
	Аэрозоли и спреи	3	14 964	87%	14 964	91%		
	Порошки	3	10 403	22%	10 403	19%		
	Капсулы	3	82 877	51%	82 877	47%		
ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА»	Ампулы	3	24 765	43%	17 079	65%	август	45%
	Лиофилизаты	3	5 703	42%	5 703	31%		
	Сиропы и жидкие формы	3	-	-	-	0%		
	Таблетки	3	154 133	61%	154 133	45%		
	Витамины (феррогематоген)	3	36 432	68%	36 432	66%		
	Инсулин (человеческий)	3	14 400	6%	14 400	7%		
ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм»	Сиропы и жидкие формы	3	5 400	5%	5 400	6%		
	Таблетки	3	372 387	22%	372 387	25%		
	Аэрозоли и спреи	3	9 600	7%	9 600	29%		
	Мази	3	2 178	34%	2 178	26%		
ПАО «Биолек»	Сиропы и жидкие формы	3	990	22%	970	44%		
	Ампулы	3	8 623	26%	8 623	24%		
	Лиофилизаты	3	537	33%	537	34%		
	Порошки	3	25	39%	25	44%		



Предприятие	Форма выпуска	Количество рабочих смен	2012		2011		ввод новых мощностей 2012	% прироста мощностей
			Производственная мощность, тыс. уп.	% загрузки	Производственная мощность, тыс. уп.	% загрузки		
ЗАО «ЛЕККО»	Таблетки	3	1 134	9%			ноябрь	
	Капсулы	3	1 305	40%				
	Сиропы и жидкие формы	3	9 618	44%				
	Порошки	3	6 490	10%				
	Аэрозоли и спреи	3	2 646	0%				
ОАО «Биомед» им. Мечникова	Лиофилизаты	3	362	42%			июль	
	Нитроглицерины	3	65	52%				
	Сиропы и жидкие формы	3	687	5%				
	Ампулы	3	973	28%				
	Интерфероны	3	3 483	15%				
Итого			1 495 461		1 460 992		2%	

Степень загрузки производственных мощностей по выпуску изделий и инструментов медицинского назначения за период с 2011–2012 год

Наименование выпускаемой продукции	Ед. изм.	2012			2011		
		Производственные мощности	Факт выпуска	Степень загрузки производственных мощностей, %	Производственные мощности	Факт выпуска	Степень загрузки производственных мощностей, %
Аквадистилляторы, сборники воды	шт.	7 200	3 513	49%	7 200	4 308	60%
Стерилизаторы паровые до 100 литров	шт.	9 600	3 597	37%	9 600	2 937	31%
Стерилизаторы паровые более 100 литров	шт.	428	196	46%	428	120	28%

GMP – надлежащая производственная практика

Стремление соответствовать нормам GMP является залогом расширения сотрудничества с предприятиями стран ЕС и мирового содружества.

На всех предприятиях по производству лекарственных средств компании ОАО «Фармстандарт» внедрена, функционирует и постоянно совершенствуется система управления качеством. Действующая система управления качеством разработана и внедрена строго в соответствии с требованиями Директивы 2003/94/ЕС, национальных стандартов РФ ГОСТ Р 52249-2009 (GMP) «Правила производства и контроля качества лекарственных средств» и ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008) «Системы менеджмента качества. Требования». На ОАО «Тюменский завод медицинского оборудования и инструментов» система управления качеством функционирует в соответствии с требованиями стандарта EN ISO 13485 (ISO 13485:2003) («Изделия медицинские - Системы менеджмента качества-Регулирующие системные требования») и Приложения V – раздела 3 Директивы 93/42/ЕЕС (о медицинских изделиях от 14 июня 1993 года).

В 2012 году Органом по сертификации систем менеджмента ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации» (ОАО «ВНИИС») была проведена реинспекция предприятий холдинга ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА» (23–24 мая 2012 г.), ОАО «Фармстандарт-Лексредства» (15–16 мая 2012 г.) и ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм» (31 мая–01 июня 2012 г.) на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008) «Система менеджмента качества. Требования» и ГОСТ Р 52249-2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств (GMP)» с заключением о подтверждении действия сертификатов соответствия. Сертификаты соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 выданы Органом по сертификации систем менеджмента ОАО «ВНИИС» и компанией SGS (Швейцария). Между Органом по сертификации ОАО «ВНИИС» и компанией SGS (Швейцария) подписано соглашение о сотрудничестве, которое позволяет экспертам ОАО «ВНИИС», аттестованным SGS, проводить сертификации систем менеджмента качества на российских предприятиях в системе SGS с последующей выдачей сертификатов SGS.

В мае 2012 г. в ходе инспекции Государственного Агентства Лекарственных средств Латвии, уполномоченного проводить сертификацию производства лекарственных средств на соответствие европейским требованиям GMP, было признано, что производство и контроль качества на шести производственных линиях предприятия ОАО «Фармстандарт-Лексредства» соответствует европейским стандартам European Union Good Manufacturing Practice (Европейские стандарты надлежащей производственной практики).

Сертификаты соответствия требованиям EU GMP производственных линий ОАО «Фармстандарт-Лексредства» можно посмотреть в базе данных EudraGMP, пройдя по ссылке <http://eudragmp.ema.europa.eu/inspections/gmpc/searchGMPCompliance.do>.

В сентябре 2012 года проведена сертификация аптечных складов ОАО «Фармстандарт» и ООО «Фармстандарт»

на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 «Система менеджмента качества. Требования» и ГОСТ Р 52249-2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств». Инспектирование системы качества аптечных складов ОАО «Фармстандарт» и ООО «Фармстандарт» было проведено ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации».

Основные направления и цели предприятий компании ОАО «Фармстандарт» в области качества, официально сформулированы руководством и отражены в Политике в области качества.

Система управления качеством направлена на обеспечение качества, т.е. обеспечение гарантии того, что производство и контроль качества лекарственных средств постоянно соответствуют требованиям, установленным при государственной регистрации, нормативной документации, стандартам качества, и лекарственные средства соответствуют своему назначению. Обеспечение качества выпускаемых лекарственных средств является главной задачей руководства ОАО «Фармстандарт».

На предприятиях ОАО «Фармстандарт» разработана система документации в соответствии с требованиями GMP, ИСО.

Целью данной системы является своевременное обеспечение подразделений предприятий необходимой актуальной документацией в объеме и состоянии, достаточном для результативной организации процессов и их взаимодействия и направленные на изготовление качественных, эффективных и безопасных лекарственных средств.

Данная документация отражает все мероприятия по производству, контролю и выдаче разрешений на выпуск.

Все специалисты компании проходят обязательное обучение по GMP в ведущих российских и зарубежных учреждениях, специализирующихся в области обучения фармперсонала требованиям надлежащего производства и контроля качества лекарственных средств с учетом передового мирового опыта. Именно высококвалифицированный компетентный персонал является основным фактором того, что компания Фармстандарт успешно развивается и возглавляет лидирующие позиции на Российском фармацевтическом рынке.

Одним из элементов системы управления качеством является организованная на предприятиях ОАО «Фармстандарт» служба качества. Контроль качества сырья и материалов, промежуточной и не расфасованной продукции, готовой продукции осуществляется высококвалифицированными специалистами службы качества, по утвержденным методикам с применением современного высокоточного оборудования. В процесс производства допускается только, то сырье и материалы, которые прошли входной контроль и получили разрешение

на использование в производстве. В процессе производства проводится мониторинг основных параметров процессов, мониторинг параметров окружающей среды (микробиологический контроль воздуха, оборудования, одежды и рук персонала и т. д.) и контроль качества промежуточной и не расфасованной продукции. Готовая продукция не подлежит реализации до тех пор, пока представитель руководства по качеству письменно не подтвердит, что каждая серия готовой продукции была произведена и проконтролирована в соответствии с требованиями регистрационного досье.

Служба качества также занимается рассмотрением всех поступающих рекламаций и претензий на качество произведенного лекарственного средства. Каждая рекламация и претензия регистрируется и рассматривается в соответствии с утвержденными процедурами, по итогам рассмотрения разрабатывается план корректирующих и предупреждающих действий, выполнение которого строго контролируется, а также оценивается эффективность и результативность проведенных корректирующих и предупреждающих действий.

Все производственные процессы, критическое технологическое оборудование, производственные и складские помещения, методики контроля качества и очистки и инженерные системы проходят валидацию. Валидация является элементом системы обеспечения качества и неотъемлемой частью всего процесса разработки и производства лекарственного средства.

На предприятиях компании разработана, внедрена и успешно функционирует система внешних и внутренних аудитов, которые проводятся группой компетентных специалистов из числа сотрудников предприятий. Целью внешних аудитов производителей/поставщиков сырья и материалов, оборудования, услуг, сторонних организаций, работающих по контракту, является проверка соответствия поставщиков требованиям GMP и ИСО, а также требованиям ОАО «Фармстандарт», и поставки продукции и услуг гарантированного, надлежащего качества. Внутренние аудиты (самоинспекции) на предприятиях ОАО «Фармстандарт» проводятся с целью оценить эффективность функционирования системы управления качеством, повысить ее результативность, определить дальнейшие пути к ее развитию и улучшению. Проведение внешних и внутренних аудитов (самоинспекций) осуществляется в соответствии с ежегодно разрабатываемыми графиками в установленное время и с определенной периодичностью.

Все предприятия группы «Фармстандарт» проходят регулярные внешние проверки, как со стороны государственных органов Российской Федерации (Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития РФ), так и со стороны независимых европейских и российских аудиторов.

Планы Компании до 2014 включают в себя дальнейшее переоснащение и реновацию мощностей на ОАО «Фармстандарт-Лексредства», ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм», ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА» и ОАО «ТЗМОИ».

Информация об имеющихся на заводах ОАО «Фармстандарт» сертификатах соответствия

ОАО «Фармстандарт-Лексредства»

Сертификат соответствия требованиям EU GMP (Надлежащая Производственная Практика (EU GMP), определенная в Директиве 2003/94/ЕС (1)), ZVA/LV/2012/014H от 29.05.2012.

Сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р 52249-2009 (GMP) («Правила производства и контроля качества лекарственных средств») OCM RU.04-DG24.4-027 от 27.05.2010, срок действия – до 27.05.2013,

Сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008) («Система менеджмента качества. Требования») РОСС RU.ИС11.К00589 от 27.05.2010, срок действия – до 27.05.2013.

Сертификат SGS соответствия требованиям ISO 9001-2008 («Разработка и производство лекарственных средств») CH10/1354 от 01.06.2010, срок действия – до 31.05.2013.

ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА»

Сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р 52249-2009 (GMP) («Правила производства и контроля качества лекарственных средств») OCM RU.04-DG24.4-029 от 03.06.2010, срок действия – до 03.06.2013,

Сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008) («Система менеджмента качества. Требования») РОСС RU.ИС11.К00594 от 03.06.2010, срок действия – до 03.06.2013.

Сертификат SGS соответствия требованиям ISO 9001-2008 («Разработка и производство лекарственных средств») CH10/1356 от 11.06.2010, срок действия – до 10.06.2013.

ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм»

Сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р 52249-2009 (GMP) («Правила производства и контроля качества лекарственных средств») OCM RU.04-DG24.4-028 от 03.06.2010, срок действия – до 03.06.2013,

Сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008) («Система менеджмента качества. Требования») РОСС RU.ИС11.К00593 от 03.06.2010, срок действия – до 03.06.2013,

Сертификат SGS соответствия требованиям ISO 9001-2008 («Разработка и производство лекарственных средств») CH10/1355 от 07.06.2010, срок действия – до 06.06.2013.

ОАО «ТЗМОИ»

Сертификат соответствия требованиям стандарта EN ISO 13485 (ISO 13485:2003) («Изделия медицинские - Системы менеджмента качества-Регулирующие системные требования») № 4115.48.01/0 от 20.10.2008, срок действия – до 20.10.2013,

ЕС-Сертификат соответствия требованиям Приложения V – раздела 3 Директивы 93/42/ЕЕС (о медицинских изделиях от 14 июня 1993 года) системы гарантии качества, № 4115.07.01/0 от 13.11.2008, срок действия – до 13.11.2013.

Аптечные склады ОАО «Фармстандарт», ООО «Фармстандарт»

Соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 «Система менеджмента качества. Требования»

- ОАО «Фармстандарт» регистрационный номер РОСС RU.ИС11.К00815 действует до 18.09.2015,
- ООО «Фармстандарт» регистрационный номер РОСС RU.ИС11.К00814 действует до 18.09.2015.

Соответствие требованиям ГОСТ Р 52249-2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств»

- ОАО «Фармстандарт» регистрационный номер GMPPEU RU.001.№.0005 действует до 18.09.2015,
- ООО «Фармстандарт» регистрационный номер GMPPEU RU.001.№.0004 действует до 18.09.2015.

Новые производственные активы

ОАО «Биомед» им. И. И. Мечникова

ОАО «Биомед» им. И. И. Мечникова – один из старейших производителей иммунобиологической продукции.

Основные направления деятельности:

- производство вакцин, интерферонов, пробиотиков, иммуномодуляторов и других фармацевтических препаратов;
- производство диагностических препаратов и микробиологических питательных сред;
- контрактное производство.

Предприятие располагает тремя производственными корпусами, общая производственная площадь которых составляет 21 тыс. кв. метров.

Производство состоит из 11 производственных отделений, микробиологической и биохимической лабораторий.

**Генеральный Директор –
Кольшкин Владимир Михайлович.**

ООО «Фармапарк»

ООО «Фармапарк» является производственным фармацевтическим предприятием, осуществляющим разработку, испытания, производство и реализацию биотехнологических лекарственных средств в виде активных фармацевтических субстанций (АФС) и готовых лекарственных форм (ГЛФ).

Компания ООО «Фармапарк» является крупнейшим в стране производителем субстанции интерферона альфа-2b, удовлетворяющим более 80% спроса российских производителей готовых лекарственных форм.

Готовые стерильные лекарственные формы в ампулах и флаконах производятся компанией ООО «Фармапарк» на базе ОАО «Биомед им. И. И. Мечникова», готовые лекарственные средства в преднаполненных шприцах (RTF) производятся на контрактной основе на площадях ООО «Фармацевтическая компания «Петровакс».

Основными брендами компании являются Альтевир®, Граноген® и Эпостим® хорошо известны отечественным специалистам.

**Генеральный директор –
Скрыпин Василий Иванович.**

ЗАО «ЛЕККО»

ЗАО «ЛЕККО» – российская инновационная компания в области исследования, разработки, производства и продвижения высокоэффективных лекарственных препаратов

Компания специализируется на выпуске твердых лекарственных форм, глазных капель и антибиотиков.

На предприятии ежегодно выпускается порядка 15 наименований лекарственных препаратов в объеме более 50 миллионов упаковок в год.

**Генеральный директор –
Ставничий Евгений Валерьевич.**

В результате модернизации производства, приобретения нового высокотехнологичного оборудования, а также приобретения фармацевтических предприятий ЗАО «ЛЕККО» и ОАО «Биомед им. И. И. Мечникова» производственные мощности фармацевтических предприятий ОАО «Фармстандарт» выросли на 34,5 млн упаковок по сравнению с 2011 годом..

Закупка сырья и материалов

Компания Фармстандарт осуществляет закупку и поставку сырья, включая вспомогательные материалы и упаковку с целью производства собственной фармацевтической продукции и товаров сторонних производителей на производственных площадках, входящих в состав Группы Компаний «Фармстандарт», а с 2010 года является поставщиком субстанций на российский рынок.

За период 2012 года было закуплено более 420 наименований различного сырья на общую сумму 4,3 млрд руб. (без ТСП), включая активные фармацевтические ингредиенты (API) на сумму 3,9 млрд руб.

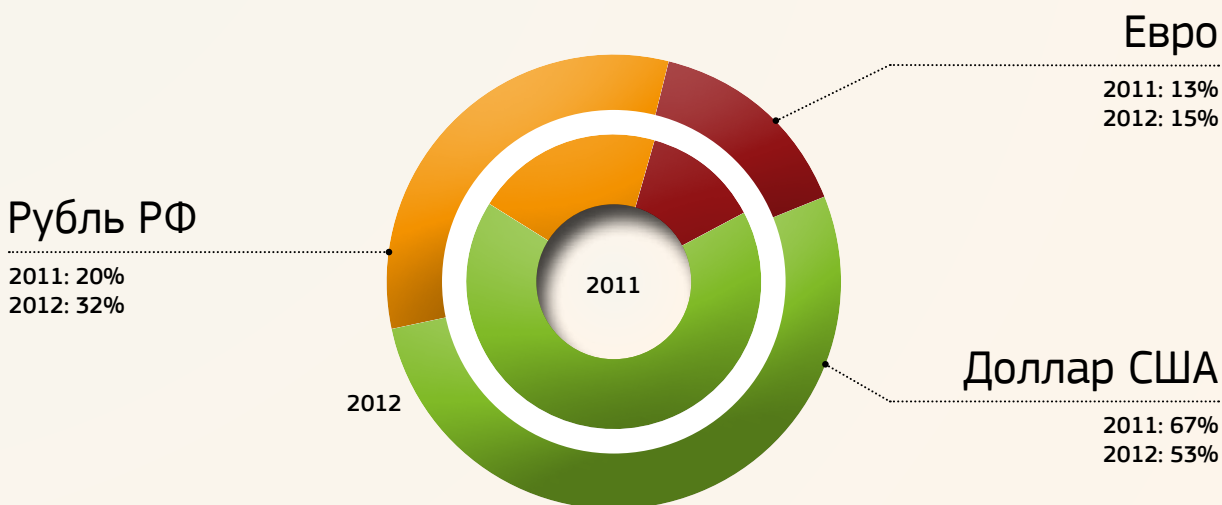
53% от общего объема закупленного сырья и материалов было поставлено Топ-10 основными поставщиками, с которыми компания имеет многолетний опыт сотрудничества. Закупка сырья для производства фармацевтической продукции осуществляется преимущественно в Китае, Европе, Индии и других странах. Это обусловлено тем, что большая часть данных позиций не производится на территории России, или же имеющееся сырье у российских производителей не соответствует международным стандартам качества и а так же не производится в достаточном количестве для удовлетворения производственных потребностей.

Данная таблица демонстрирует структуру закупленного сырья для производства собственной фармацевтической продукции и для отдела продаж субстанций (без ТСП):

Номенклатура	2011 год, %	2012 год, %	2012 год, млн руб.
Сырье	86,3%	81,6%	4 383,2
Активные фармацевтические ингредиенты (API)	80,8%	74,2%	3 985,8
Прочее	5,5%	7,4%	397,5
Вспомогательные вещества	0,2%	0,2%	12,2
Упаковка	13,5%	18,2%	973,7
Всего	100,0%	100%	5 369,1

В 2012 году доминирующей валютой при заключении контрактов на закупку сырья и материалов оставался доллар США, составив 53% (66,7% в 2011 году) в структуре валют.

Рис. 12. Структура валютных контрактов на закупку сырья и материалов для производства собственной фармацевтической продукции и для отдела продаж субстанций в 2012 году (без ТСП)



На протяжении 2012 года динамика курса основных валют имела тенденцию, как роста, так и падения по отношению к рублю.

В первом полугодии 2012 года наблюдалось плавное снижение курса доллара США и евро, при этом было достигнуто минимальное значение по году : доллар США – 28,9468 руб., евро – 38,4117 руб.

С апреля по июнь был резкий рост доллара США (с 29 апреля по 5 июня доллар вырос на 4,67 руб., достигнув максимального значения 34,0395 руб.), и с мая по июнь резко выросло евро (с 24 мая по 6 июня рост составил 2,50 руб., достигнув максимального значения 42,2464 руб.).

Финансовые потери, вследствие таких колебаний, были компенсированы доходами по суммовым и курсовым разницам по переоценке обязательств в валюте. Плавное снижение курса доллара и евро позволило Компании сохранить положительное сальдо по доходам от переоценки обязательств в валюте.

Продажи фармацевтических субстанции на российский рынок

В 2012 году Фармстандарт продолжил развитие бизнес направления по оптовой купле - продаже активных фармацевтических субстанций по прямым поставкам от зарубежных производителей преимущественно из Китая, Индии, Западной Европы.

Продажи фармацевтических субстанций в 2012г. возросли на 28% по сравнению с 2011 года и составили 460,0 млн руб., аналогичный показатель за 2011 год – 358,7 млн руб.

В 2012 году номенклатура продаваемых активных фармацевтических субстанций увеличилась с 86 до 109 наименований.

Всего за весь период работы заключено 146 контрактов, из них за 2012 год, новых – 42 контракта.

Топ-10 продаваемых субстанций

Виды субстанций	млн рублей, (без учета НДС 10%)
Рутозид	47 959
Хлорамфеникол	46 650
Метамизол натрия	32 064
Парацетамол	30 304
Ацетилсалициловая кислота	22 315
Омепразол пеллеты	21 980
Аскорбиновая кислота	18 410
Суматриптана сунцинат	17 770
Мукалтин	15 988
Кетотифена фумарат	14 449

Стратегия развития на 2013 год

- Увеличение объемов продаж за счет поиска новых фармацевтических субстанций и дальнейшей их реализации;
- Осуществление процесса регистрации фармацевтических субстанций в Российской Федерации и их дальнейшее продвижение на рынке;
- Привлечения новых покупателей на рынках Казахстана и Беларусь;
- Увеличение продаж за счет поставок фармацевтических субстанций, для производства ветеринарных лекарственных препаратов.

Маркетинг и продвижение

Усиление продвижения препаратов компании является стратегической платформой успеха.

В ответственность службы маркетинга и продвижения компании входят брендированные препараты, которые продвигаются силами сотрудников отдела на медицинскую, фармацевтическую общественность и конечного потребителя. Список продвигаемых препаратов в 2012 году включал более 50 брендов. Вклад продвигаемых препаратов в общий объем выручки фармацевтической продукции без ТСП составил более 70% по результатам 2012 года.

В основу нашей стратегии в 2012 году легли следующие тактические принципы:

- Повышение эффективности сотрудников отдела продвижения путем активного внедрения стандартизованных аналитических алгоритмов, включающих в себя такие аспекты деятельности как: программы клиентского мониторинга, планирования ежедневной и ежемесячной активности, контроль за использованием маркетинговых инвестиций;
- Повышение эффективности взаимодействия отделов маркетинга, продвижения, отдела по работе с аптечными сетями и коммерческого отдела, в целях достижения синергии при использовании специализированного комплекса маркетинговых инструментов;
- Формирования специализированных «продуктовых команд», включающих экспертов из разных отделов.

В 2012 году структура отдела продвижения не претерпела принципиальных изменений, наши усилия были по-прежнему сосредоточены на подборе персонала, повышении его квалификации и «полевой» эффективности.

По состоянию на конец 2012 года структура продвижения были разделена на следующие линии:

- отдел продвижения эндокринных и биотехнологических препаратов;
- отдел продвижения рецептурных препаратов (три специализированных линии);
- отдел продвижения безрецептурных препаратов (четыре специализированных линии).

В отдельное структурное подразделение выделен сегмент работы с государственным заказчиком – кросс-функциональное подразделение, обеспечивающее присутствие компании в этом секторе.

По состоянию на конец 2012 года структура маркетинга была представлена следующими продуктовыми группами:

- витаминно-минеральные препараты и БАДы;
- препараты для лечения кардиологических заболеваний;
- препараты для лечения неврологических заболеваний;
- препараты для лечения заболеваний печени;
- препараты для лечения гриппа и других ОРВИ;
- обезболивающие препараты, препараты для женского здоровья, препараты для лечения заболеваний кожи;
- биотехнологические препараты.

Данный подход обеспечивает высокую экспертизу внутри каждой специализированной группы.

Важным структурным изменением 2011 года явилось выделение отдела по работе с аптечными сетями, и его экспансия в регионы. Результатом работы уже в 2012 году стало значительное увеличение сетевых клиентов. В 2012 году мы продолжили формирование и повышение эффективности регионального звена менеджеров по работе с аптечными сетями, в сфере ответственности которых входит обеспечение дистрибуции, а также запуск BTL-программ в региональных аптечных сетях.

Кроме отдела по работе с аптечными сетями, мощную поддержку сотрудникам управления обеспечивает отдел по работе со СМИ, в сферу ответственности которого входит координация деятельности по проведению рекламных ТВ-, радио-кампаний, а также кампаний в специализированной прессе. Разработкой аналитических инструментов, предоставлением внешней рыночной информации и результатов внутреннего аудита, занимается аналитический отдел Управления.

По состоянию на 31 декабря 2012 года численность сотрудников отделов маркетинга и продвижения составила 1101 человек (749 человек 2011 год). В отделе маркетинга и продвижения продолжает успешно функционировать мотивационная система в виде переменной части заработной платы, которая оценивается и выплачивается на квартальной основе. Основой для начисления этого бонуса является выполнение количественных (выполнение плана вторичных продаж за период), а также качественных задач.

Все сотрудники продвижения проходят обучение на регулярной основе, что на наш взгляд, является существенным фактором обеспечивающим выполнение бизнес задач и дополнительным мотивирующим фактором успешной работы в компании. В 2012 году продолжилось внедрение системы дистанционного обучения, что привело к повышению эффективности обучения в целом и к экономии бюджета отделов продвижения на обучение. При этом, кроме информационного портала с обучающими материалами и системой тестирования полученных знаний, в 2012 году активно применялись технологии видеоконференций с сотрудниками Компании.

Консолидацией знаний, отбором лучших практик и внедрением их на месте занимаются представители отдела обучения. За каждой линией продвижения закреплено несколько тренеров, который помогают сотрудникам адаптироваться, обучают и развивают их компетенции, используя «дорожные карты» (модели компетенций)

В отделе маркетинга и продвижения продолжает успешно функционировать система регулярных отчетов: мониторинг розничных продаж, товарных запасов дистрибьюторов, мониторинг розничных цен, отчеты по продажам, расходам и рентабельности каждого бренда. Данные подходы позволяют оценивать на регулярной основе основные показатели эффективности деятельности и оперативно принимать решения на будущий период.

Реализация вышеуказанной стратегии обеспечила достижение поставленных задач по выполнению плана и приросту продаж к предыдущему периоду по большинству продвигаемых брендов

Товары сторонних производителей – продажи государственным заказчикам

Одним из стратегических направлений деятельности Компании является развитие партнерства с лидерами мирового рынка по локализации производства социально-значимых лекарственных препаратов, большая часть которых не имеет аналогов российского производства.

Начиная с 2009 года, Компания тесно сотрудничает с рядом международных компаний, такими как Джонсон&Джонсон, Хофман ля Рош, Селджен, Къези в отношении производства и поставки их продукции для региональных и федеральных государственных программ по обеспечению населения лекарственными препаратами.

В 2012 году продажи товаров сторонних производителей (ТСП) увеличились на 30,2% и составили 28 279,1 млн рублей, что на 6 553,1 млн рублей больше, чем в 2011 году. Существенный рост продаж ТСП обусловлен значительным увеличением поставок по государственным контрактам. Одним из ключевых для Компании в этом сегменте является препарат разработанный компанией Хофман ля Рош Мабтера®, применяющийся для лечения лимфосаркомы и ревматоидного артрита. В настоящее время это единственный препарат в своей терапевтической группе, имеющий российскую локализацию производства.

Компания в рамках реализации правительственной стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2025 года в 2012 году запустила поэтапный проект локализации полного цикла производства не менее важных пульмонологических препаратов Атимос®, Кленил Джет®, Фостер®, разработанных компанией Къези. Кроме того, завершился процесс локализации оригинального препарата антиретровирусной терапии Интеленс® компании Джонсон&Джонсон и уникального продукта компании Хофман ля Рош Актемра®, для пациентов, страдающих орфанными заболеваниями, в частности, ювенильным артритом. Продолжается аналогичный проект по локализации препарата Вайдаза® компании Селджен®, оказывающего помощь больным с заболеваниями системы крови.

В Российской Федерации лекарственное обеспечение граждан, имеющих право на государственную социальную помощь в виде набора социальных услуг в части дополнительного лекарственного обеспечения осуществляется по двум направлениям:

1. Обеспечение лекарственными препаратами и медицинскими изделиями, в том числе изделиями медицинского назначения, граждан, имеющих право на государственную социальную помощь (федеральные и региональные льготники), за счет регионального бюджета и субвенций из федерального бюджета.
2. Централизованное обеспечение за счет средств федерального бюджета лекарственными препаратами по высокозатратным нозологиям (ВЗН) для лечения больных гемофилией, муковисцидозом, гипофизарным нанизмом, болезнью Гоше, миелолейкозом, рассеянным склерозом, а также лечения больных после трансплантации органов и (или) тканей.

По оценке компании «Фармэксперт» за последние три года объем финансирования вышеперечисленных программ со стороны государства постоянно увеличивался:

Канал	2010, млрд долл. США	2011, млрд долл. США	2012, млрд долл. США
ВЗН	1,58	1,65	1,8
ОНЛС	1,12	1,19	1,34

Для обеспечения потребности больных, нуждающихся в высокозатратном лечении в рамках федеральной программы «7 нозологий», Компания производит и поставляет препараты по результатам федеральных аукционов. В 2012 году данный сегмент бизнеса ТСП компании показал 30%-й рост и составил 78,5% от выручки от продажи ТСП. Основными драйверами роста в данном сегменте продаж ТСП стали препараты Велкейд® (98,7%) и Презиста® (46,9%), производимые в сотрудничестве с компанией Джонсон & Джонсон.

С 1 января 2013 года вступило в силу Постановление Правительства РФ от 27.12.2012 N 1438 «О финансовом обеспечении закупок диагностических средств и антивирусных препаратов для профилактики, выявления, мониторинга

лечения и лечения лиц, инфицированных вирусами иммунодефицита человека и гепатитов В и С», положившее начало децентрализации закупок лекарственных препаратов для лечения социально-значимых заболеваний и передаче полномочий в регионы.

С 2014 года закупки лекарств по программе «7 нозологий» планируется также передать на уровень субъектов РФ в соответствии с нормами Федерального закона от 21.11.2011 года №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан». Предполагается, что регионы будут закупать лекарства на деньги федерального бюджета, переданные им в виде субвенций. При новой схеме обеспечения регионы смогут более оперативно реагировать и обеспечивать лекарствами вновь выявленных больных или если изменяется схема их лечения. С другой стороны, при децентрализации торгов стоимость лекарств может значительно измениться и ослабитесь контроль за степенью удовлетворения больных необходимыми лекарствами.

В 2012 году в закон о государственных закупках 94-ФЗ были введены новые нормы, определяющие изменение правил закупки лекарственных препаратов. Так, лекарственные средства должны закупаться по МНН, в один лот нельзя включать лекарства с разными МНН при превышении предельного значения начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), устанавливаемого Правительством РФ. Кроме того, закупать лекарственные средства по торговому названию можно, если они включены в перечень, порядок утверждения которого также устанавливается Правительством РФ. Данные изменения рынок воспринял, как рекомендацию, заметно увеличилось количество аукционов с одной позицией - МНН (монологоты), что привело к значительному снижению цены неоригинальных препаратов, однако из-за отсутствия предельного значения НМЦК и порядка утверждения перечня большая часть аукционов по-прежнему проходит в форме смешанных лотов.

В 2012 году только с 6 мая и до конца года на рынке государственных закупок действовали преференции для российских производителей в соответствии с Приказом Минэкономразвития от 12.03.2012 N120 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей размещения заказов на поставки товаров для нужд заказчиков».

В 2013 году также предполагается применение 15% преференций для товаров российского и белорусского происхождения - Минэкономразвития подготовил проект приказа с учетом предложений Минпромторга и Минздрава. До настоящего момента данный документ не подписан, что увеличивает вероятность прохождения аукционов на второе полугодие 2013 года для всех производителей в равных условиях.

Кроме того, в настоящее время на сайте Минпромторга размещен дополненный проект Постановления Правительства РФ, согласно которому предполагается закупка лекарственных препаратов для государственных нужд только российского или белорусского производства, за исключением случаев, когда в реестр лекарственных средств РФ внесено менее двух российских или белорусских производителей лекарственных

средств, в отношении которых размещается заказ. В случае принятия данного документа, часть импортных препаратов потеряет доступ к бюджетным заказам, открыв дополнительную рыночную нишу, как для Компании, так и для других российских и белорусских производителей.

Одно из ключевых ожиданий для участников рынка государственных закупок - принятие закона 44-ФЗ о Контрактной системе (КС), идущей на смену 94-ФЗ. Закон о КС предлагает ряд существенных новшеств в системе государственных закупок. Во-первых, процедуры закупок в соответствии с законом КС затрагивают теперь весь цикл работ, связанных с осуществлением закупок. Основными этапами являются планирование, размещение, исполнение и контроль. Упор в законе сделан, прежде всего, на результат закупки, который должен быть напрямую связан с началом закупочного процесса - трехлетним планированием. Во-вторых, Закон о КС позволяет урегулировать многие положения, которые оставались вне зоны внимания закона 94-ФЗ, в том числе антидемпинговые и антикоррупционные меры, возможность расторгнуть контракт в одностороннем порядке и пр. Так новый законопроект предполагает осуществление мониторинга среднерыночных цен на ту или иную продукцию или услугу. В случае, если продавец предлагает снизить цену на более чем 25% от первоначальной, необходимо обосновать и внести дополнительное финансовое обеспечение. Закон о КС вступает в силу с 1 января 2014 года. Тем не менее, эксперты отрасли говорят о необходимости принятия большого количества дополнительных нормативно-правовых актов и внесения поправок в уже существующие документы для того, чтобы контрактная система заработала.

Производство и реализация медицинского оборудования и инструментов

5 июля, 2011 года ОАО «Фармстандарт» и Группа компаний DGM объявили о создании компании ООО «Фармстандарт–Медтехника», в целях увеличения продаж медицинского оборудования для дезинфекции и стерилизации.

ОАО «Фармстандарт» и DGM TRADING LIMITED учредили совместную компанию MOLDILDO TRADING LIMITED, которая является 100% владельцем ООО «Фармстандарт - Медтехника». Доля участия ОАО «Фармстандарт» в проекте составила 75% и 25% группы компаний DGM.

В 2012 году бизнес производства и реализации медицинского оборудования и инструментов продемонстрировал рост в 123% по сравнению с 2011 годом при росте рынка 78%, что свидетельствует о динамичном развитии этого направления. Это стало возможным по нескольким причинам:

- ▶ Применена новая стратегия развития продаж с использованием принципов регионального развития коммерческой службы, что позволило увеличить присутствие компании в субъектах российской федерации.
- ▶ Увеличение численности персонала за счет привлечения высококвалифицированных специалистов по всем направлениям бизнеса.
- ▶ Большой вклад в рост бизнеса внес эффект синергии от слияния двух брендов ТЗМОИ и DGM, что привело к значительному расширению предлагаемого ассортимента и возможности максимально удовлетворить потребности целевой аудитории в различных ценовых сегментах.
- ▶ Запущены в продажи две новые линейки оборудования: низкотемпературные плазменные стерилизаторы DGM Z и установки по обеззараживанию медицинских отходов DGM M, что позволило начать расширение бизнеса в одних из наиболее быстро развивающихся сегментах рынка оборудования для стерилизации.
- ▶ В течение года внесен ряд существенных конструкторских изменений в уже существовавшие модели оборудования, благодаря которым стало возможным более полно удовлетворять потребности рынка.
- ▶ Качественный рост сервисного обслуживания оборудования, который стал возможен в ходе реализации стратегии развития сервисной службы по расширению регионального присутствия, увеличению мобильности, скорости и качества оказания сервисных услуг.
- ▶ В ходе участия в программе «Модернизация здравоохранения г. Москва» в качестве поставщика оборудования для дезинфекции и стерилизации компания осуществила поставку и ввела в эксплуатацию большой объем оборудования в кратчайшие сроки, что позволило приобрести новые компетенции в сфере реализации сложных комплексных проектов и приобрести на рынке репутацию компании способной быстро и качественно их осуществлять.
- ▶ Активное продвижение оборудования на рынки стран СНГ.
- ▶ Сформировано сильное маркетинговое направление, осуществляющее активное продвижение всей линейки оборудования на основе тщательного анализа рынка и с использованием различных маркетинговых инструментов.
- ▶ На увеличение бизнеса медтехники также значительное влияние оказал рост рынка, что в 2012 году было обусловлено большими вливаниями бюджетных средств в переоборудование и модернизацию всей системы здравоохранения РФ.

С учетом отличных результатов работы в 2012 году ООО «Фармстандарт-Медтехника» продолжит наращивать темпы развития бизнеса.

Это станет возможным благодаря следующим факторам:

- Изменение структуры продаж, что подразумевает активное продвижение оборудования в растущих сегментах ЦСО, низкотемпературной стерилизации, дезинфекции высокого уровня.
- Разработка и внедрение новой дилерской политики, укрупнение и расширение дилерской сети.
- Повышение управляемости продажами с помощью более точного номенклатурного планирования и прогнозирования, усиления ответственности контрагентов за выполнение взятых на себя обязательств.
- Старт продаж оборудования в новом для компании направлении Лабораторной диагностики и Службы крови.
- Дальнейшее развитие службы сервиса, повышение мобильности, качества и скорости оказания сервисных услуг.

Номенклатура производимого медицинского оборудования

Производитель	Тип оборудования		Количество, шт.	Продажи, млн рублей
ОАО «ТЗМОИ»	Запчасть	Запасные части к медицинской технике	11 098	16,1
		Покупные ЗИП	3 775	1,9
		Электронагреватели	649	1,3
	Оборудование	Аквадистиллятор	3 211	63,2
		Комплектующие к стерилизаторам	752	8,0
		Обеззараживатель	88	10,6
		ЦСУ	1	4,3
		Стерилизаторы паровые	3 315	623,8
		Прочее	424	17,6
ООО «Фармстандарт-Медтехника»	Запчасть	Комплектующие к стерилизаторам	556	0,6
		Покупные ЗИП	4 837	10,4
		Электронагреватели	2 154	4,4
		Комплектующие к стерилизаторам DGM верт.	7	0,045
		Прочее	10 444	4,0
	Оборудование	Камера дезинфекционная паровая	11	47,3
		Машины дезинфекционно-мочные	189	150,5
		Обеззараживатель	26	86,0
		Стерилизаторы плазменные	42	123,7
		Термозапаивающие машины	57	4,3
		Установка мочная ультразвуковая	18	13,3
		DGM Эндо	4	4,6
		Стерилизаторы паровые	542	365,6
		Прочее	954 693	19,5
Общий итог			996 893	1 581,05

Продажи за рубежом

Не смотря на то, что Российский рынок является основным рынком сбыта фармацевтической продукции компании Фармстандарт, компания активно развивает экспортные продажи своей продукции.

По результатам 2012 года экспорт фармацевтической продукции Компании вырос на 44% по сравнению с 2011 годом: с 742,1 млн рублей в 2011 году до 1 068,6 млн рублей в 2012 году¹.

Экспорт фармацевтической продукции Компании осуществляется в 14 стран, в основном это страны СНГ и ближнего зарубежья: Украина – 38,5%, Узбекистан – 23,5%, Казахстан – 21,5%¹. Доля от экспорта фармацевтической продукции в структуре общих продаж Компании в 2012 году составила 2,1%.

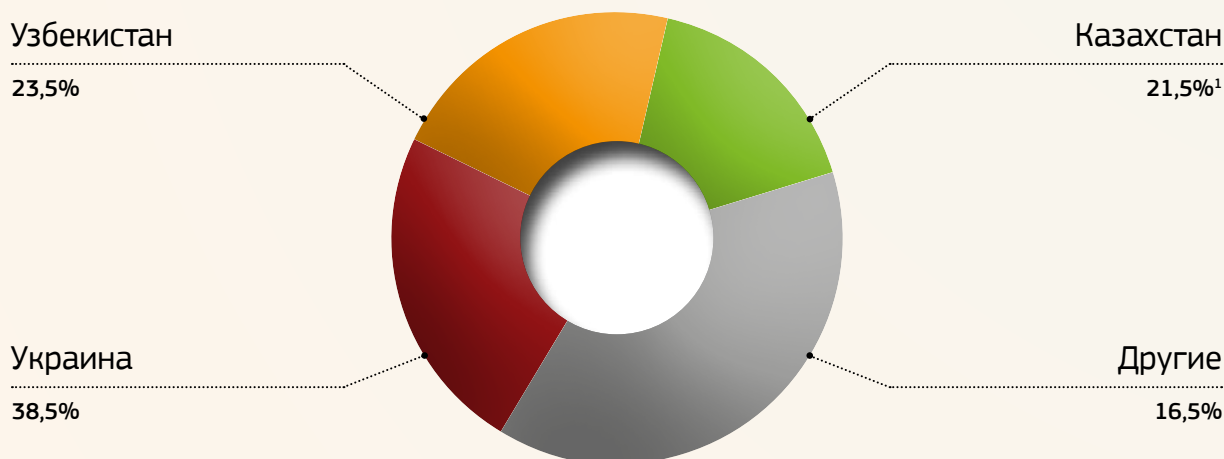
В стратегические планы Компании входит активное развитие и расширение экспортного бизнеса на Украине, в странах Латинской и Южной Америки (Венесуэла, Аргентина, Никарагуа), в странах Африки (Нигерия, Египет), стран ближнего и среднего Востока (Иран, Ирак, Афганистан, ОАЭ).

Доля Топ-10 экспортируемых препаратов составляет порядка 80,8% от выручки Компании полученной от экспорта. В список Топ-10 экспортируемых препаратов вошли: Арбидол®, Мабтера, Фософглив®, Афобазол®, Пенталгин®, Ингалипт®, Кокарбоксилазы гидрохлорид, Компливит®, Уголь активированный, Коделак®.

Доля стран в экспорте и прирост продаж в каждой из стран (динамика за период с 2010–2012 год)

Страна	2012		2011		2010		2009		Прирост 2012/2011		Прирост 2011/2010		Прирост 2010/2009	
	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %
Украина	411,7	38,5%	306,2	41,3%	248,1	42%	211,6	49%	105,5	34%	58,1	23%	36,5	17%
Казахстан ¹	250,6	23,5%	39,3	5,3%	21,2	4%	3,7	1%	211,3	538%	18,1	85%	17,5	473%
Узбекистан	229,6	21,5%	262,8	35,4%	206,6	35%	119,9	28%	-33,2	-13%	56,2	27%	86,7	72%
Беларусь	62,7	5,9%	55,0	7,4%	46,2	8%	43,8	10%	7,7	14%	8,8	19%	2,4	5%
Ниргизия	29,9	2,8%	16,9	2,3%	0,0	0%	0,0	0%	13,0	77%	16,9		0,0	
Азербайджан	23,7	2,2%	13,6	1,8%	9,1	2%	2,2	1%	10,1	74%	4,5	49%	6,9	314%
Армения	19,3	1,8%	16,7	2,3%	24,5	4%	13	3%	2,6	16%	-7,8	-32%	11,5	88%
Молдавия	15,0	1,4%	13,5	1,8%	10,9	2%	9,5	2%	1,5	11%	2,6	24%	1,4	15%
Туркменистан	10,7	1,0%	5,4	0,7%	0,0	0%	6,6	2%	5,3	98%	5,4	-100%	-6,6	
Другие	15,4	1,4%	12,7	1,7%	26,7	4,5%	17,3	4,0%	2,7	21%	-14,0	-52%	9,4	54%
Всего	1 068,6	100%	742,1	100%	593,3	100%	427,6	100%	326,5	44%	148,8	25%	165,7	39%

Рис. 14. Доля стран в структуре экспорта Компании



¹ учтена отгрузка Пульмозима в IV квартале 2012 года в Казахстан (СК-Фармация). В данных Балаева Романа данная отгрузка отнесена к Коммерции, т.к. в системе по ошибке завели отгрузку на канал сбыта «Заводы Коммерция», а не на «Заводы Экспорт»

Наряду с достижениями компании на экспортных рынках, хотелось бы отметить следующие тенденции и события на 2х основных рынках СНГ – Украины и Казахстана. Казахстан входит с Россией в таможенно-экономический союз и к 2014 году планируется унификация требований к регистрации и сертификации лекарственных препаратов. Украина является вторым крупнейшим рынком СНГ после РФ и многие тенденции на наших рынках пересекаются, как например введение максимально допустимой цены на продукты, входящие в список жизненно важных препаратов:

Украина объем фармацевтического рынка в 2012 году вырос до 3,9 млрд долларов²

- Внедрены требования по лицензиям локальных производителей максимально приближенные к стандартам GMP. Ко всей продукции также предъявляются требования GMP.
- Регуляторный орган Украины в сфере обращения лекарственных средств вошел в европейскую комиссию PIC/S.
- С 2012 года вступил в действие новый закон о рекламе лекарственных средств в СМИ.
- С 1 марта 2013 года действует закон о лицензировании импорта лекарственных средств ввозимых на территорию Украины.
- Обсуждается введение налога на добавленную стоимость (НДС) на лекарства импортного производства.
- Минздрав Украины готовит Национальную концепцию регулирования цен на лекарственные средства.

Казахстан объем фармацевтического рынка составляет около 1,3 млрд долларов³

- Казахстан вошел в Единый экономический союз с Россией и Белоруссией. Снятие таможенных барьеров между странами входящими в экономический союз привело к увеличению товарооборота между данными странами.
- Казахстан поддерживает стандарты GMP. С 2010 года в стране действует программа по развитию фармацевтической промышленности страны, согласно которой все предприятия к 2014 году должны отвечать стандартам GMP.
- Казахстан имеет один из самых больших госпитальных рынков среди стран СНГ, он занимает около 45% -50% всего фармацевтического рынка страны. Закупки ведутся через государственное предприятие «СК-Фармация».

- Казахстан активно развивает национальную фармацевтическую промышленность, привлекая инвесторов к строительству, как новых линий производства на существующих заводах, так и к строительству новых заводов.

Беларусь объем фармацевтического рынка в 2012 году вырос до 0,8 млрд долларов⁴

- В 2013 году начала работать команда по продвижению продуктов Компании на территории Республики Беларусь

Для увеличения экспортных продаж в будущем компания Фармстандарт будет концентрировать свое внимание на следующих направлениях:

- продолжать активно регистрировать и запускать новые современные брендированные препараты;
- активно участвовать в программах государственных закупок (Казахстан, Украина; Беларусь);
- развивать сотрудничество с международными фармацевтическими компаниями в рамках локализации производства не только для России, но и для рынков СНГ.

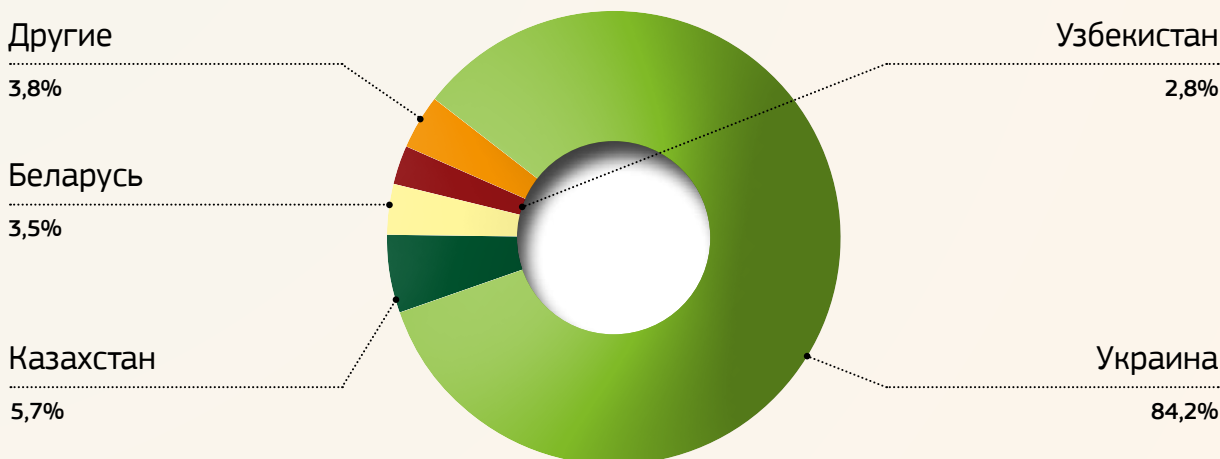
ПАО «Биолек»

Компания ПАО «Фармстандарт-Биолек» является крупнейшим украинским заводом по производству иммунобиологических препаратов, вакцин, сывороток, диагностических продуктов, питательных сред, препаратов крови, гормональных, противовирусных, антибактериальных и ферментных препаратов. Его продукция продается во всех регионах Украины и России, и импортируются в другие страны СНГ и Европы.

По результатам 2012 года экспорт фармацевтической продукции ПАО «Фармстандарт-Биолек» вырос на 21,5% по сравнению с 2011 годом: с 539,58 млн рублей в 2011 году до 655,59 млн рублей в 2012 году.

Экспорт фармацевтической продукции Компании осуществляется в 12 стран, в основном это страны СНГ и ближнего зарубежья: Украина – 84,2%, Казахстан – 5,7%, Беларусь – 3,5%, Узбекистан – 2,8%.

Рис. 15. Доля стран в структуре экспорта Компании



² по данным аналитической системы исследования рынка «PharmXplorer»/«Фармстандарт» компании «Proxima Research»

³ по данным сайта СК-Фармация (sk-pharma.kz)

⁴ по данным компании Intellix-M (www.intellix.by)

Доля стран в экспорте и прирост продаж в каждой из стран (динамика за период с 2010–2012 год)

Страна	2012		2011		Прирост 2012/2011	
	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %
Украина	551,97	84,2%	393,79	73,0%	158,17	40,2%
Казахстан	37,15	5,7%	34,02	6,3%	3,13	9,2%
Беларусь	23,27	3,5%	24,17	4,5%	-0,90	-3,7%
Узбекистан	18,37	2,8%	40,91	7,6%	-22,54	-55,1%
Прочие	24,84	3,8%	46,69	8,7%	-21,85	-46,8%
Общий итог	655,59	100%	539,58	100%	116,01	21,5%

Основная доля экспортных продаж приходится на 5 фармакологических групп препаратов и составляет 72% от выручки Биолека полученной от экспорта. В список Топ-5 фармакологических групп вошли: противоопухолевая средства, диагностические средства, вакцины и анатоксины, антикоагулянты, гормональные препараты.

Топ-5 фармакологических групп

№	Категория	2012			2011			Объем 2012/2011		Продажи 2012/2011	
		Пачки, млн уп.	Продажи, млн рублей	% от общих продаж	Пачки, млн уп.	Продажи, млн рублей	% от общих продаж	Прирост	%	Прирост	%
1	Противоопухолевые средства	0,829	178	26,4%	0,499	83	15,4%	0,330	66,1%	95	115,1%
2	Диагностические средства	1,819	124	18,4%	2,006	107	19,8%	-0,187	-9,3%	17	16,4%
3	Вакцины и анатоксины	4,200	88	13,1%	2,097	34	6,3%	2,103	100,3%	54	161,9%
4	Антикоагулянт	0,548	53	7,8%	0,593	55	10,2%	-0,045	-7,6%	-2	-4,2%
5	Гормональные препараты	10,223	43	6,3%	7,884	26	48%	2,340	29,7%	17	62,2%
Топ-5 всего		17,619	486	72,0%	13,080	305	56,5%	4,539	34,7%	181	59,6%
Другие бренды		7,866	189	28,0%	11,663	235	43,5%	-3,797	-32,6%	-46	-19,7%
Всего		25,485	675	100,0%	24,743	540	100,0%	0,742	3,0%	135	25,1%

Доля Топ-10 экспортируемых препаратов составляет порядка 61,7% от выручки ПАО «Фармстандарт-Биолек» полученной от экспорта. Среди брендов лидирующую позицию по продажам 2012 года занимает Туберкулин. Не смотря на снижение продаж в натуральном выражении на -18,7%, в денежном выражении Туберкулин показал прирост на 16,9%, что связано с выходом на рынок новой более дорогой формы выпуска препарата имеющей дозировку – 0,6 мл.

ТОП-10 препаратов

№	Бренд	2012			2011			Объем 2012/2011		Продажи 2012/2011	
		Пачки, млн уп.	Продажи, млн рублей	% от общих продаж	Пачки, млн уп.	Продажи, млн рублей	% от общих продаж	Прирост	%	Прирост	%
1	Туберкулин	1,365	107	15,9%	1,678	92	17,0%	-0,313	-18,7%	15	16,3%
2	Гепарин натрий	0,548	53	7,9%	0,572	51	9,5%	-0,024	-4,2%	2	3,9%
3	Вакцина для профилактики гепатита "В"	1,577	50	7,4%	0,594	20	3,7%	0,983	165,5%	30	150,0%
4	Доксорубин	0,220	37	5,5%	0,136	33	6,1%	0,084	61,8%	4	12,1%
5	Винорелбин	0,015	37	5,5%	0,001	1	0,2%	0,014	1400,0%	36	3600,0%
6	Фторурацил	0,421	33	4,9%	0,337	18	3,3%	0,084	24,9%	15	83,3%
7	Даларгин	1,035	29	4,3%	0,920	25	4,6%	0,115	12,5%	4	16,0%
8	Иммуноглобулин антирабический	0,033	28	4,2%	0,106	38	7,0%	-0,073	-68,9%	-10	-26,3%
9	Гидрокортизон	2,451	21	3,1%	1,285	9	1,8%	1,166	90,7%	12	133,3%
10	Окситоцин	7,772	21	3,1%	6,599	17	3,1%	1,173	17,8%	4	23,5%
Топ-10 всего		15,437	416	61,8%	12,228	304	56,3%	3,208	26,2%	112	36,8%
Другие бренды		10,047	258	38,3%	12,514	236	43,7%	-2,467	-19,7%	22	9,3%
Всего		25,484	674	100,0%	24,742	540	100,0%	0,741	3,0%	134	24,8%

Дистрибуция

В 2012 году Компания продолжала проводить кредитную политику, направленную на снижение рисков невозврата дебиторской задолженности, основанную на анализе финансового состояния и платежеспособности контрагентов.

Срок оплаты по основным дистрибьюторским контрактам в 2012 году составил: 90–120 дней в России

В таблице представлена структура продаж по основным дистрибьюторам.

Контрагент	Доля от коммерческих продаж	Доля от общих продаж
Катрен	19%	14%
Протек	16%	12%
РОСТА	11%	7%
Ориола	6%	6%
Альянс Хелскеа	9%	6%
Фармкомплект	5%	4%
Пульс	2%	2%
Профит Мед	3%	2%
Р-Фарм	2%	2%
Империя-Фарма	2%	2%
Итого Топ-10	75%	57%

Персонал и социальная ответственность

Работники

По состоянию на 31.12.2012 в группе компаний ФС трудилось в режиме полной занятости 7 204 работников.

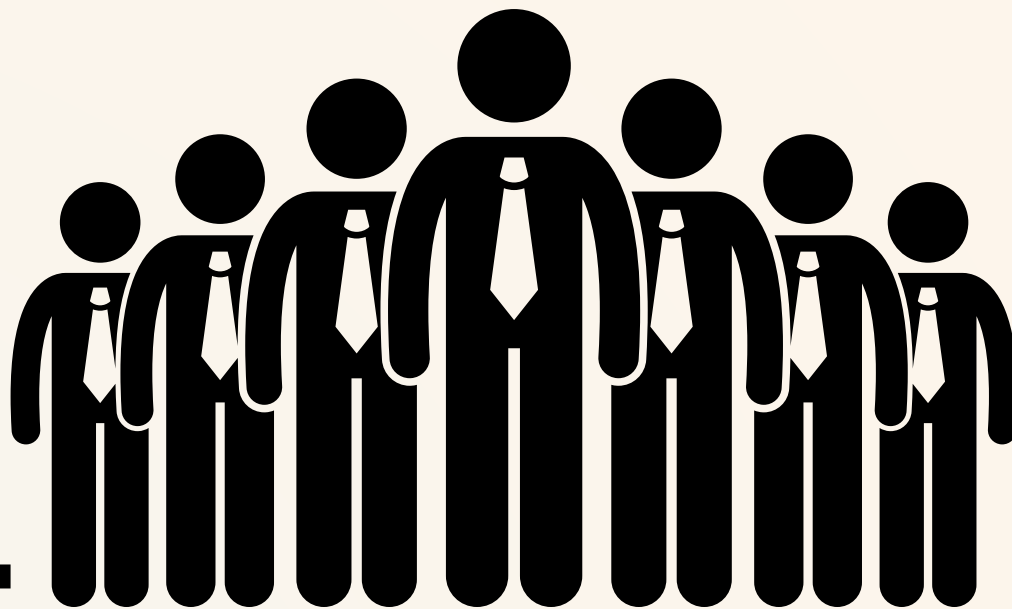
Из них 37% состояли членами профсоюзных организаций. Прирост численности за 2012 год на 22,2% связан с приобретением ФС компаний Лекко, Фармапарк, Биомед. На протяжении 2012 года у работодателя не было случаев коллективных трудовых конфликтов и приостановки деятельности по инициативе профсоюзов, поэтому мы считаем, уровень удовлетворенности работников условиями труда высоким. Таблица ниже показывает динамику численности в ФС по основным категориям работников по состоянию на 31.12.2012 в сравнении с 31.12.2011.

Численность предприятия на 31.12	2010	2011	Отн. откл., %	2012	Отн. откл., %
Производство/Логистика	3 750	3 909	4,2%	4 804	22,9%
НИОКР	144	162	12,5%	254	56,8%
Маркетинг и продвижение	987	1046	6,0%	1 101	5,3%
Административный персонал	700	777	11,0%	1 045	34,5%
ИТОГО	5 581	5 894	5,6%	7 204	22,2%

В таблице представлены показатели по численности каждого производственного предприятия холдинга и управляющей компании по состоянию на 31.12.2012

Численность предприятия на 31.12.2012 года	Курск	Уфа	Томск	Тюмень	Биолок	Москва	Медтехника	Лекко	Фармапарк	Биомед	Другие	ИТОГО
Производство/Логистика	1 261	1 495	499	317	369	76	48	202	101	402	34	4 804
НИОКР	48	40	17	11	23	80	0	0	32	3	0	254
Маркетинг и продвижение	0	0	0	0	18	1073	9	0	1	0	0	1 101
Административный персонал	112	152	96	46	80	278	63	54	57	91	16	1 045
ИТОГО	1 421	1 687	612	374	490	1 507	120	256	191	496	50	7 204

Прирост численности административного персонала в 2012 году также вызвано включением в группу компаний ФС приобретенных компаний.



Социальная политика

Группа компаний Фармстандарт является безусловным лидером Российской фармацевтической промышленности, работающей на благо страны, ставя перед собой задачу – обеспечивать население современными, высокотехнологичными лекарственными средствами.

Деятельность Фармстандарт ведется в соответствии с государственной политикой лекарственного обеспечения. Основной акцент в данном случае делается на замещение дорогостоящих лекарственных средств, импортируемых Российским правительством от зарубежных производителей, на эквивалентные по своим функциональным характеристикам лекарственные средства, произведенные внутри страны с применением передовых технологий в соответствии с самыми высокими международными стандартами.

Фармстандарт высоко ценит и дорожит мнением врачей и пациентов относительно производимых ей лекарственных средств и поддерживает высокий уровень инвестиций в разработку и производство новых препаратов для лечения социально значимых болезней и повышения качества жизни больных.

Фармстандарт предъявляет высокие требования к эффективности и безопасности производимых им лекарственных препаратов. Для достижения этих целей в Фармстандарт функционирует служба внутреннего фармаконадзора. Ее деятельность сфокусирована на систематическом сборе и изучении информации о нежелательных явлениях, наблюдавшихся в период приема лекарственных средств. Другое важное направление деятельности этой службы – эффективное взаимодействие с представителями государственных регуляторных органов. Служба обеспечения качества строго контролирует соответствие международным стандартам проводимых исследований, производства, логистики и продвижения продукции группы компаний.

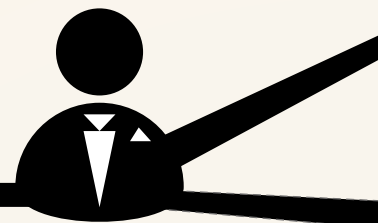
Фармстандарт – социально ответственная компания, обеспечивающая поддержку институтов здравоохранения и наименее защищенных социальных групп на регулярной основе.

Корпоративная социальная политика группы компаний направлена на повышение эффективности работы, создание условий социальной защищенности работников и стабильности в коллективе. Это в свою очередь, способствует привлечению квалифицированных специалистов, снижает текучесть кадров и является залогом успешной производственной деятельности.

Система социальных льгот и гарантий основывается на Коллективном договоре, в рамках которого установлены основные векторы социальной политики ГК Фармстандарт. Сюда вошли такие направления как:

- 1. Социальная поддержка** пенсионеров и работников по программам оказания материальной помощи.
- 2. Охрана здоровья** работников, включающая в себя организацию оказания первой медицинской помощи, диспансеризацию работников предприятий.
- 3. Обеспечение санаторно-курортным лечением** работников предприятия и их детей.
- 4. Добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев.**

Корпоративное управление



Принципы и структура корпоративного управления

Корпоративная политика Компании

Корпоративная политика Компании основана на уважении прав и законных интересов ее акционеров, способствует эффективной деятельности Компании, в том числе увеличению стоимости активов Компании, созданию рабочих мест и поддержанию финансовой стабильности и прибыльности Компании.

Основой эффективной деятельности и инвестиционной привлекательности Компании является доверие между всеми участниками корпоративных отношений. Принципы корпоративной политики Компании направлены на создание доверия в отношениях, возникающих в связи с управлением Компании.

Общее собрание акционеров

Общее собрание акционеров является высшим органом управления Компании. По решению Совета директоров Компания объявляет о дате и местоположении общего собрания в специальном пресс-релизе. Годовое общее собрание акционеров проводится в сроки не ранее чем через 2 месяца и не позднее чем через 6 месяцев после окончания финансового года. Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 процентов голосующих акций Компании, вправе внести вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в совет директоров и ревизионную комиссию Компании.

Внеочередные общие собрания акционеров проводятся по решению совета директоров Компании на основании его собственной инициативы, требования ревизионной комиссии Компании, аудитора Компании, а также акционеров (акционера), являющихся владельцами не менее чем 10 процентов голосующих акций Компании на дату предъявления требования.

Сообщение о проведении общего собрания акционеров должно быть сделано не позднее чем за 30 дней до даты его проведения. В случаях, установленных законодательством, сообщение о проведении общего собрания акционеров должно быть сделано не позднее 70 дней до даты его проведения. Компетенция общего собрания акционеров, а также порядок принятия решений определены законодательством и Уставом Компании.

Совет директоров

Совет директоров Компании осуществляет общее руководство деятельностью Компании. Совет директоров Компании определяет приоритетные направления деятельности Компании; утверждает бизнес-планы, технико-экономические обоснования инвестиционных проектов Компании.

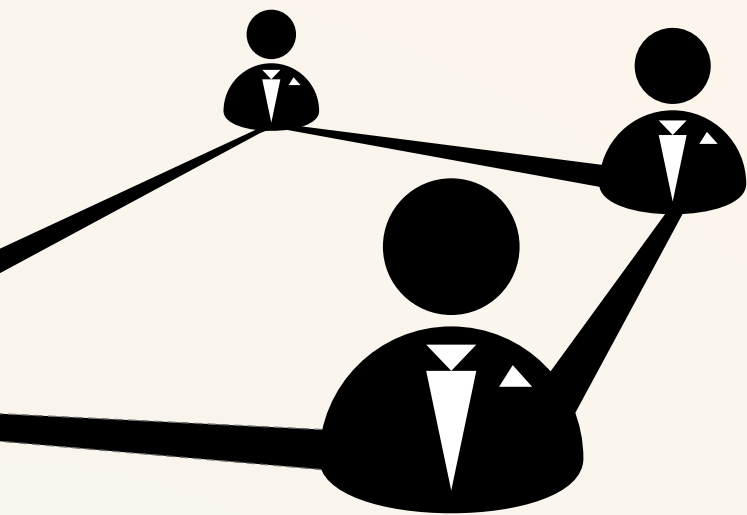
Совет директоров Компании состоит из 11 членов, четыре члена Совета директоров являются независимыми.

Правление

Правление Компании является коллегиальным исполнительным органом и осуществляет свою деятельность в интересах акционеров Компании, руководствуется решениями общего собрания акционеров и Совета директоров Компании. Правление Компании отвечает за практическую реализацию целей, стратегии развития и политики Компании и осуществляет руководство текущей деятельностью Компании. Компетенция Правления определена Уставом Компании.

Основными задачами Правления Компании являются:

- обеспечение соблюдения прав и законных интересов акционеров Компании;
- разработка предложений по стратегии развития Компании;



- реализация финансово-хозяйственной политики Компании, выработка решений по важнейшим вопросам его текущей хозяйственной деятельности и координация работы его подразделений;
- повышение эффективности систем внутреннего контроля и мониторинга рисков;
- обеспечение достижения высокого уровня доходности активов Компании и максимальной прибыли от деятельности Компании.

Правление возглавляется Генеральным директором.

Состав Правления:

- 1. Крылов Игорь Константинович** – Председатель Правления, Генеральный директор Компании с 2006 года и является членом Совета директоров с 2006 года. У него есть опыт более чем 16 лет работы в фармацевтической промышленности. Ранее, г-н Крылов занимал руководящие позиции в Представительстве компании «Эли Лилли Восток С.А.» и Представительстве компании «Авентис Фарма Интернейшнл С.А.». Он закончил с отличием Кировскую военную медицинскую академию.
- 2. Милейко Павел Петрович** – занимает должность в Компании помощника исполнительного директора и является членом совета директоров Компании с мая 2006 года. Г-н Милейко закончил Новосибирский государственный университет.
- 3. Медникова Ольга Борисовна** – занимает должность заместителя Генерального директора по маркетингу и продвижению с 2006 года. У нее есть опыт более 14 лет работы в области здравоохранения. Ранее, г-жа Медникова занимала руководящие позиции в Представительстве компании «Глаксо Веллком Экспорт Лтд» и представительстве компании «Галена А.С. Г-жа Медникова закончила Самарский государственный медицинский институт и имеет ученую степень кандидата медицинских наук.

Комитет по аудиту

Состав Комитета Совета директоров Компании по аудиту, избранного в 2012 году:

- 1. Горюнов Роман Юрьевич**
- 2. Реус Андрей Георгиевич**
- 3. Тырышкин Иван Александрович** – председатель

Основной целью создания Комитета по аудиту является разработка и представление рекомендаций Совету директоров Общества по вопросам, касающимся:

- оценки кандидатов в аудиторы Общества,
- оценки заключения аудитора Общества,
- оценки эффективности процедур внутреннего контроля Общества и подготовка предложений по их совершенствованию.

Комитет по кадрам и вознаграждениям

Состав Комитета Совета директоров по вознаграждениям и кадрам, избранного в 2012 году:

- 1. Кульков Егор Николаевич**
- 2. Тырышкин Иван Александрович**
- 3. Шустер Александр Михайлович**

Комитет по кадрам и вознаграждениям создан с целью предварительного рассмотрения и подготовки рекомендаций Совету директоров по вопросам, относящимся к компетенции Совета директоров. К исключительным функциям Комитета по кадрам и вознаграждениям относятся:

- выработка принципов и критериев определения размера вознаграждения членов Совета директоров, членов коллегиального исполнительного органа и лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа эмитента;
- выработка предложений по определению существенных условий договоров с членами Совета директоров, членами коллегиального исполнительного органа и лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа эмитента;
- определение критериев подбора кандидатов в члены Совета директоров, члены коллегиального исполнительного органа и на должность единоличного исполнительного органа эмитента, а также предварительная оценка указанных кандидатов;
- регулярная оценка деятельности лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа (Управляющей организации, Управляющего) и членов коллегиального исполнительного органа Компании, и подготовка для Совета директоров предложений по возможности их повторного назначения.
- формирование приоритетных направлений кадровой политики Компании и вознаграждения членов органов управления и контроля Компании, а также руководителей высшего звена. К руководителям высшего звена относятся менеджеры, подчиняющиеся в соответствии с должностными инструкциями непосредственно Генеральному директору.

Совет Директоров

Состав Совета директоров, действующий в 2012-м и 2013 годах

1. Архангельская

Елена Владимировна – занимает в Компании должность Заместителя генерального директора по финансам с 2006 года и является членом Совета директоров с июня 2008 года. У нее есть 14-летний опыт работы в фармацевтических компаниях. Ранее, она занимала руководящие должности в Представительстве компании «Эли Лилли Восток С.А.». Г-жа Архангельская закончила Государственную Финансовую Академию.

3. Душелихинский

Сергей Юрьевич – занимает в Компании должность заместителя Генерального директора по продажам с 2006 года и является членом совета директоров с июня 2008. У него есть 13-летний опыт работы в продажах лекарственных препаратов. Ранее, г-н Душелихинский работал на CJSC Veropharm и FTK Vremya. Г-н Душелихинский закончил Московский Технический университет.

5. Кульков Егор

Николаевич – является членом совета директоров Компании с мая 2006 года. Г-н Кульков занимал много руководящих финансовых должностей в различных компаниях, и в настоящее время является Генеральным директором ООО ВИТА РИЭЛТ. Он закончил Новосибирский государственный университет.

2. Горюнов Роман

Юрьевич – является независимым членом совета директоров Компании с июня 2008 года. Г-н Горюнов занимал руководящие должности в ОАО «РТС», с августа 2007-го по декабрь 2011 года был председателем фондовой биржи ОАО «РТС». С декабря 2011 года занимает пост Старшего управляющего директора – Первого заместителя Председателя Правления ОАО «ММВБ-РТС». С июля 2012 года является Президентом Некоммерческого партнерства развития финансового рынка РТС. Г-н Горюнов закончил Санкт-Петербургский Технический университет.

4. Крылов Игорь

Константинович – Генеральный директор Компании с 2006 года и является членом Совета директоров с 2006 года. У него есть опыт более чем 16 лет работы в фармацевтической промышленности. Ранее г-н Крылов занимал руководящие позиции в Представительстве компании «Эли Лилли Восток С.А.» и Представительстве компании «Авентис Фарма Интернейшнл С.А.». Он закончил с отличием Кировскую военную медицинскую академию.

6. Милейко Павел

Петрович – занимает должность в Компании помощника исполнительного директора и является членом Совета директоров Компании с мая 2006 года. Г-н Милейко закончил Новосибирский государственный университет.

7. Реус Андрей

Георгиевич – независимый член Совета директоров с июня 2010 года. Г-н Реус является Генеральным директором ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром» и генеральным директором ОАО «Управляющая компания «Объединенная двигателестроительная корпорация». С 2012 года является председателем Совета директоров ОАО «Вертолеты России».

9. Федлюк Виктор

Павлович – занимает должность в Компании заместителя Генерального директора по юридическим вопросам с 2006 года и является членом совета директоров с июня 2008 года. Он имеет более 11 лет опыта в юридической практике. С 1996-го по 2003 год он работал в ОАО «Сибнефть». Г-н Федлюк закончил Национальную юридическую академию Украины.

11. Шустер Александр

Михайлович – является членом Совета директоров Компании с июня 2011 года г-н Шустер занимает должность научного директора ЗАО «Мастерклон». Закончил Черновицкий государственный университет.

8. Тырышкин Иван

Александрович – является независимым членом Совета директоров Компании с октября 2006 года. С 2006 года он работал Управляющим директором и Генеральным директором LLC ATON. В настоящее время г-н Тырышкин является Президентом компании Rusgrein Holding и является членом Совета директоров ОАО «Русгрэйн Холдинг». Г-н Тырышкин закончил российскую Академию экономики.

10. Харитонин Виктор

Владимирович – является председателем совета директоров Компании с мая 2006. Занимает должность в Компании Исполнительного директора. Г-н Харитонин закончил Новосибирский государственный университет.

Информация для акционеров и инвесторов

Структура акционеров на 31 декабря 2012 года

В марте 2007 года Компания разместила свои акции в Российской Торговой Системе (РТС) и уже в мае 2007 года акций Компании в форме глобальных депозитарных расписок (Global Depository Receipts, GDR) были размещены в рамках публичного размещения (Initial Public Offering, IPO) на Лондонской фондовой бирже (London Stock Exchange, LSE).

В настоящее время 45,68% акций находятся в свободном обращении (из них 27,56% на LSE, 18,12% - в свободной продаже). Augment Investments Limited контролирует 54,32% уставного капитала Компании.

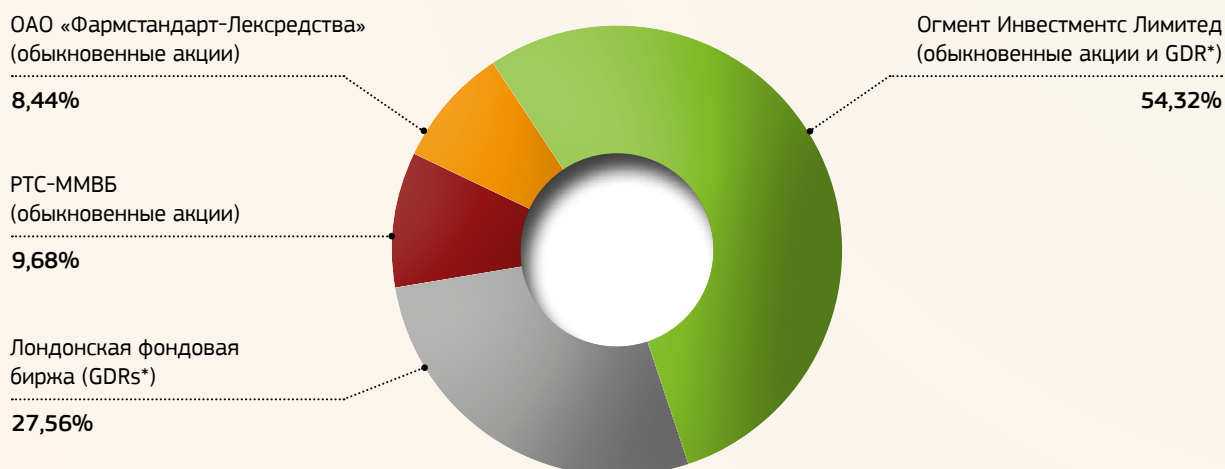
В январе 2011 года ОАО «Фармстандарт-Лексредства» объявило предложение о покупке акций

ОАО «Фармстандарт» в количестве до 1,850 тысяч штук. В феврале 2011 ОАО «Фармстандарт-Лексредства» сообщило акционерам, подавшим оферты, количество акцептованных акций (1 824 750 штук обыкновенных акций или 4,8% от уставного капитала). Затем в рамках этой же программы ОАО «Фармстандарт-Лексредства» приобрело еще 765 000 обыкновенных акций (2,02% от уставного капитала). А в сентябре 2012 года – 600 000 обыкновенных акций (1,59% уставного капитала). В результате ряда сделок ОАО «Фармстандарт-Лексредства» является владельцем 8,44% уставного капитала ОАО Фармстандарт. В дальнейшем Группа может использовать приобретенные акции в сделках по слияниям и приобретениям.

Огмент Инвестментс Лимитед (обыкновенные акции и GDR*)	54,32%
Акции в свободном обращении -45,68%, из них	45,68%
Лондонская фондовая биржа (GDRs*)	27,56%
РТС-ММВБ (обыкновенные акции)	9,68%
ОАО «Фармстандарт-Лексредства» (обыкновенные акции)	8,44%
Всего было выпущено обыкновенных акций (100%)	37 792 603

1 обыкновенная акция = 4 GDR*

Рис. 16. Структура Акционеров на 31.12.2012



* GDR – глобальная депозитарная расписка

Дивидендная политика

Дивидендная политика – это политика Компании в области распределения прибыли Компании, то есть распределения прибыли между держателями акций. Дивидендная политика формируется советом директоров. В зависимости от целей компании и текущей/прогнозируемой ситуации, прибыль компании может быть реинвестирована, списана на нераспределенную прибыль или выплачена в виде дивидендов. Дивидендная политика является составной частью общей финансовой политики Компании, заключающейся в оптимизации пропорции между потребляемой и капитализируемой прибылью с целью максимизации рыночной стоимости Компании.

Решение о выплате дивидендов за 2012 год будет принимать годовое общее собрание акционеров Компании, которое состоится в мае 2013 года. Совет директоров Компании рекомендовал общему собранию не выплачивать дивиденды на обыкновенные акции Компании за 2012 год. Чтобы Компания могла сохранить доход для финансирования возможных сделок по слиянию и приобретений, а так же развития проектов в области биотехнологий.

События после отчетной даты

Программа выкупа акций на 2013 год

Совет Директоров ОАО «Фармстандарт» одобрил программу приобретения обыкновенных акций дочерними компаниями ОАО «Фармстандарт» (далее – «Акции») и/или Глобальных Депозитарных Расписок на Акции (одна ГДР представляет 4 Акции) (далее – «Программа») на общую сумму до 8 млрд рублей. Срок осуществления программы: до 31 декабря 2012 года.

Программа разработана в полном соответствии со всеми применимыми юридическими нормами и в соответствии с лучшей рыночной практикой по аналогичным сделкам. В рамках одобренной Программы все покупки Акции и/или ГДР будут производиться независимым профессиональным участником рынка ценных бумаг путем периодических покупок на открытом рынке по текущим рыночным ценам за счет ОАО «Фармстандарт-Лексредства», в котором ОАО «Фармстандарт» владеет 100% акций (далее – «Покупатель»).

Все Акции и ГДР, приобретенные в соответствии с Программой, могут использоваться для целей финансирования деятельности Компании или могут быть задействованы в сделках по приобретениям и/или поглощениям.

Приобретенные Акции и ГДР сохраняют все права.

Отдел по работе с инвесторами и акционерами

Ирина Бахтурина

Pharmstandard OJSC

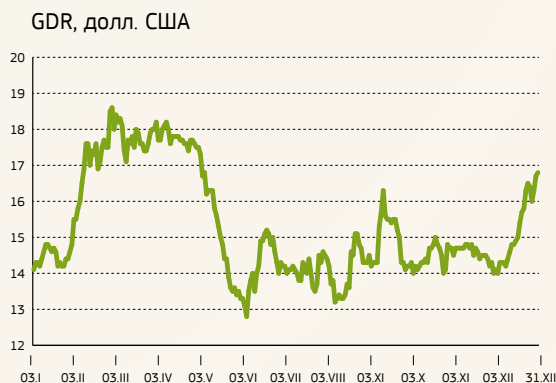
Тел.: +7 (495) 970-0030 доб. 2824

Моб.: +7 (916) 998-0334

Факс: +7 (495) 970-0032

Рис. 17. Динамика цен на акции.

Тикеры – Лондонская фондовая биржа: PHST LI, ММБВ-РТС: PHST RU



Управление рисками

Операционная среда

В России продолжаются экономические реформы и развитие правовой, налоговой и нормативно-правовой базы в соответствии с требованиями рыночной экономики. Будущая стабильность экономики России во многом зависит как от этих реформ и изменений, так и от эффективности экономических, финансовых и валютных мер, предпринимаемых правительством.

Экономика России напрямую зависит от рыночного спада и замедления экономического развития в других странах мира. Мировой финансовый кризис привел к снижению валового внутреннего продукта, нестабильности на рынках капитала, существенному ухудшению ликвидности в банковском секторе и ужесточению условий кредитования в России. Хотя Правительство России разработало и реализовало ряд мер по стабилизации, направленных на обеспечение ликвидности банков и компаний России, по-прежнему существует неопределенность в отношении доступа к капиталу и стоимости капитала для Группы и ее контрагентов, которая может повлиять на финансовое положение Группы, результаты деятельности и перспективы бизнеса.

Начиная с 2009 года, правительство России предприняло ряд мер, способных повлиять на рынок лекарственных средств. К таким мерам можно отнести принятие Закона об обращении лекарственных средств, Закона об основах охраны здоровья граждан, введение обязательной регистрации цен на лекарственные средства из категории ЖНВЛП, ужесточение контроля за ценовой политикой производителей и импортеров и политикой наценок на лекарственные препараты в сфере дистрибуции и розницы, принятие Закона о трансфертном ценообразовании, а также пересмотр списка безрецептурных препаратов. Тем не менее, мы не ожидаем серьезного влияния от принятия данных мер на финансовую стабильность и финансовое положение Группы ввиду того, что менеджмент своевременно реагирует на эти изменения и принимает адекватные меры как и в области управления Группой в целом, так в области изменения существующих бизнес-процессов, процедур и политик Группы.

Кредитный риск

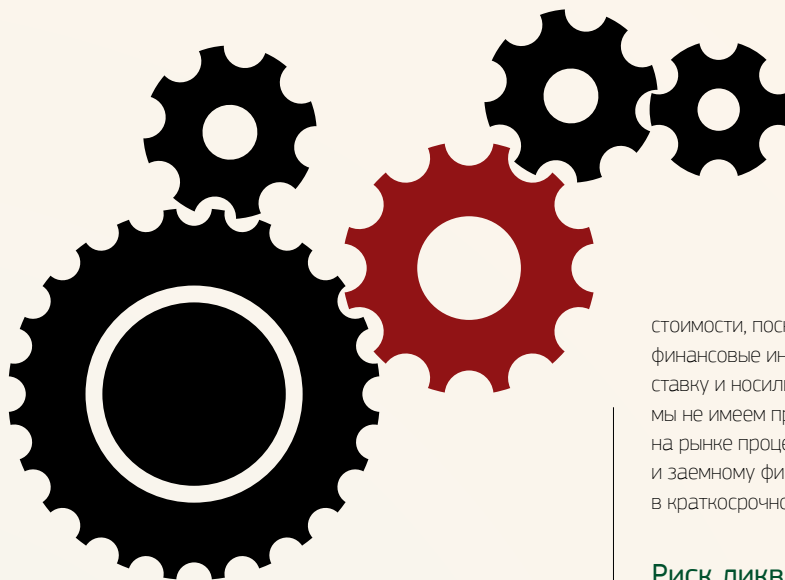
Наш основной кредитный риск возникает при возможном отказе дистрибьюторов выполнять свои платежные обязательства по договорам купли-продажи. В соответствии с общими принципами Группы для ведения бизнеса, практически все наши коммерческие продажи осуществляются в кредит. Условия кредита зависят от нашей кредитной и маркетинговой

политики в отношении конкретного заказчика. Мы работаем с кредитными рисками, опираясь на политику, которая обеспечивает факт продажи продукции только покупателям с соответствующей кредитной историей. Кроме того, мы проводим ежедневный мониторинг продаж и дебиторской задолженности с помощью эффективных процедур внутреннего контроля и принимаем адекватные меры по результатам такого анализа. Наш кредитный комитет, в который входят генеральный директор, финансовый директор и директор по коммерческим операциям устанавливает Кредитную политику, которая пересматривается в зависимости от конкретных обстоятельств. В соответствии с данной Кредитной политикой, клиенты, как правило, делятся на три категории: (1) те, кому устанавливается максимальный кредитный лимит, (2) те, для которых кредитный комитет устанавливает кредитный лимит и (3) те, которые работают по предоплате. Большинство наших договоров купли-продажи заключаются с клиентами, которые подпадают под первую категорию (в 2012 и 2011 годах, примерно 50–60% наших коммерческих продаж были обеспечены пятью основными дистрибьюторами). Балансовая стоимость дебиторской задолженности, за вычетом резервов, представляет собой максимальную сумму воздействия кредитного риска, в конце каждого квартала. Мы считаем, что, помимо концентрации в пять-семь крупных клиентов, у нас нет существенной концентрации кредитного риска. Хотя сбор дебиторской задолженности, может быть обусловлен влиянием различных экономических факторов, руководство Группы считает, что нет существенного риска потерь по положениям, предусмотренных соответствующими контрактами.

Значительная доля выручки Группы приходится на реализацию в соответствии с условиями государственных контрактов, заключаемых Группой по результатам выигранных открытых аукционов. Учитывая стабильность и достаточность государственного финансирования в области здравоохранения граждан Российской Федерации, мы не видим существенных кредитных рисков по данному направлению продаж.

Валютный риск

Некоторый объем наших закупок, а также некоторые финансовые вложения в виде депозитов, займов и векселей деноминированы в валютах, отличных от российского рубля (функциональная валюта российских предприятий и валюта отчетности, используемая в нашей консолидированной финансовой отчетности). Мы берем на себя валютный риск тогда, когда мы заключаем сделки, выраженные в валюте, отличной от нашей функциональной валюты. Как правило, наши операции в иностранной валюте, на которые приходится



значительная доля закупок основного сырья для Группы, приобретений дочерних компаний и нематериальных активов, а также некоторые осуществленные в 2012 году краткосрочные финансовые вложения, урегулируются в долларах США или ЕВРО. Таким образом, наша себестоимость реализованной продукции, операционные расходы и затраты, представленные в нашей консолидированной финансовой отчетности, а также финансовые вложения, кредиторская задолженность и займы, показанные в балансе Группы, могут находиться под влиянием колебаний валютных курсов. Тем не менее, по состоянию на конец 2012 года Группа имела положительную чистую валютную позицию, при которой сумма активов, деноминированных в валюте, значительно превышает сумму подобных обязательств. Группа ограничивает валютный риск путем отслеживания изменений курсов валют, в которых выражены ее денежные средства, кредиторская задолженность, кредиты и займы. В частности, для уменьшения данного риска мы используем современные методы прогнозирования и осуществляем индивидуальный контроль за каждой валютной сделкой в ходе нашей деятельности. Наша эффективная система бюджетирования позволяет руководству своевременно принимать решения по всем компаниям Группы. Начиная с 2011 года, несмотря на периодическую волатильность, обусловленную влиянием внешних факторов в мировой экономике, российский рубль в целом является стабильной валютой по отношению к основным мировым валютам на фоне как позитивных изменений на мировых товарных и фондовых рынках, так и позитивных явлений в экономике России. Мы надеемся, что и в 2013 году курс рубля по отношению к доллару США и ЕВРО существенно не изменится от его текущей стоимости на дату выпуска Компанией консолидированной финансовой отчетности. Также, несмотря на то, что функциональной валютой дочернего предприятия «Фармстандарт-Биолек» является украинская гривна, но в силу относительной стабильности данной валюты по отношению к доллару США и ЕВРО и относительной несущественности операций данного предприятия в общем объеме Группы, мы не ожидаем значительной концентрации валютного риска, связанного с данным дочерним предприятием.

Процентный риск

На текущий момент мы полагаем, что Группа не подвержена серьезному риску изменения процентных ставок через денежный поток по процентам и колебания рыночной

стоимости, поскольку на 31 декабря 2012 года все наши финансовые инструменты имели фиксированную процентную ставку и носили краткосрочный характер. На текущий момент мы не имеем предпосылок полагать, что существующие на рынке процентные ставки по размещаемым депозитам и заемному финансированию претерпят серьезные изменения в краткосрочной перспективе.

Риск ликвидности

Наша политика по уменьшению риска ликвидности состоит в поддержании достаточного количества денежных средств и их эквивалентов или обеспечения наличия в своем распоряжении достаточного финансирования за счет внешнего кредитования, необходимого для погашения наших операционных и финансовых обязательств. Мы осуществляем постоянный мониторинг риска дефицита денежных средств, а также мониторинг соблюдения сроков запланированного погашения наших обязательств. Кроме того, мы проводим на ежедневной основе планирование и контроль движения денежных средств. Руководство полагает, что Группа имеет достаточный запас как свободных денежных средств, так и размещенных на депозитах в банках, необходимый для поддержания соответствующего уровня ликвидности.

Управление капиталом

Основной целью Компании при управлении капиталом является обеспечение возможности Компании продолжать свою деятельность как действующее предприятие, с тем, чтобы обеспечить доходы наших акционеров, а также обеспечение поддержания оптимальной структуры капитала, что обеспечивает снижение его стоимости. Компания управляет и регулирует структуру капитала в зависимости от внешних экономических условий. Для поддержания или изменения структуры капитала, Компания может скорректировать сумму дивидендов, выплачиваемых акционерам, вернуть капитал акционерам, осуществить выпуск новых акций или продать активы, чтобы снизить размер задолженности, осуществить выкуп собственных акций у акционеров, как это было проведено в 2011 и 2012 годах дочерним предприятием ОАО «Фармстандарт-Лексредства».

Риск изменения рыночных цен

Мы не предполагаем, что Компания может быть объектом концентрации существенных материальных рисков, связанных с колебаниями цен на сырье и материалы, которые используются в наших производственных процессах, потому что наш бизнес в целом не зависит в значительной степени от какого-либо конкретного товара и потому, что отсутствует существенная корреляция между ростом и падением цен на различные сырье и материалы, а также товары для перепродажи, закупаемые Компанией.

Финансовый обзор

Анализ и оценка руководством финансового положения и результатов деятельности

Последующее обсуждение финансового состояния Компании и результатов ее деятельности должны рассматриваться совместно с Консолидированной финансовой отчетностью, комментариями к ней, и иной информацией раскрываемой в настоящем годовом отчете.

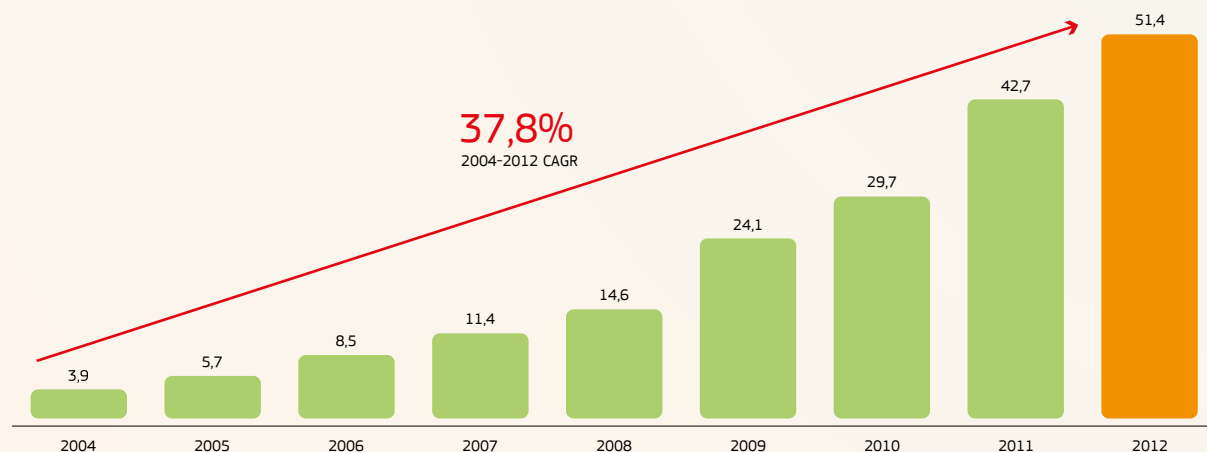
Результаты деятельности

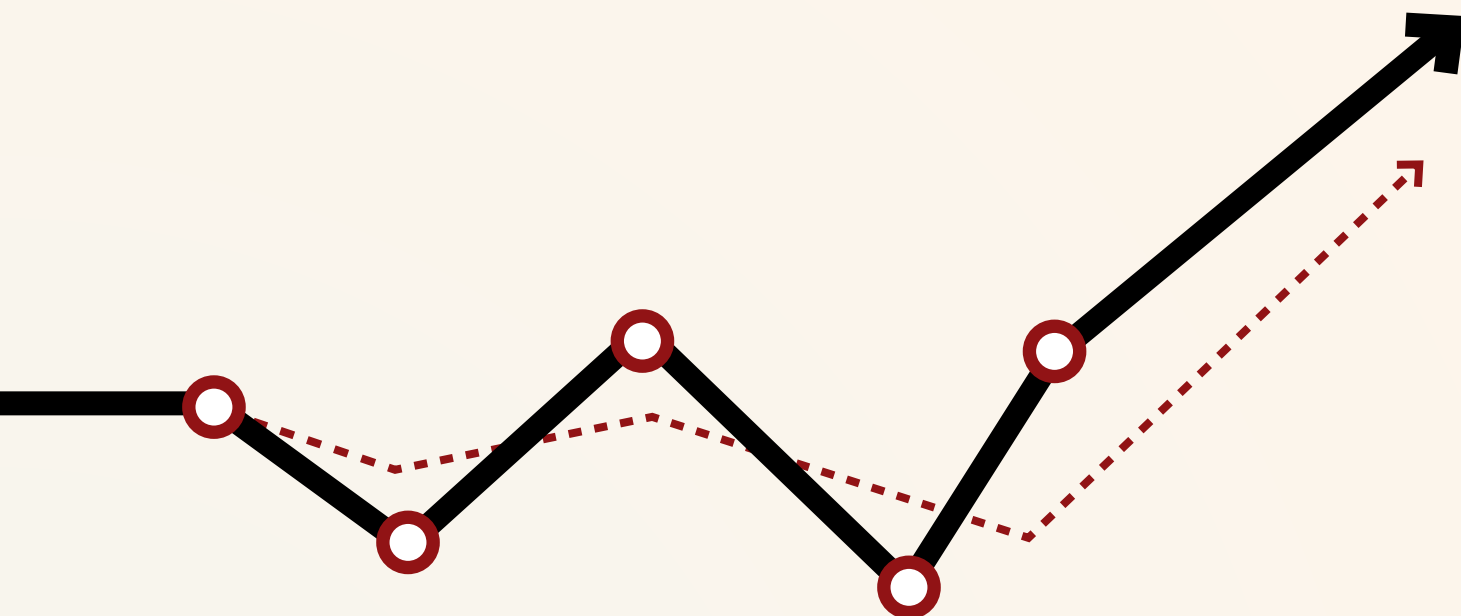
Основной деятельностью Группы является производство и реализация готовой фармацевтической продукции и субстанций, медицинского оборудования. Объем продаж фармацевтической продукции составляет 97,4% от общего объема продаж, 2,6% составляют продажи медицинского оборудования. Продажи лекарственных средств и медицинского оборудования в основном осуществляются по прямым контрактам с оптовыми дистрибьюторами и/или лечебными учреждениями, а также в рамках поставок по выигранным государственным открытым аукционам.

Таблица ниже содержит обзор результатов деятельности в сравнении основных показателей по состоянию на 31 декабря 2011 и 2012 гг. в абсолютных значениях и в процентах к объему продаж.

В данной таблице в структуре выручки за рассматриваемые периоды отдельно представлены продажи Товаров сторонних производителей (далее по тексту ТСП или товары сторонних производителей). Целью использования данной аналитики является более детальное отражение специфики бизнеса. Необходимо подчеркнуть, что такой принцип структуризации портфеля не влияет на результаты реализации фармацевтической продукции.

Рис. 18. Чистая выручка, млн рублей





	31 декабря 2012				31 декабря 2011			
	Консолидированные результаты		Консолидированные результаты без учета Биопроцесса ¹ и Лекко		Консолидированные результаты Биопроцесса и ЗАО Лекко			
	млн рублей	%	млн рублей	%	млн рублей	%	млн рублей	%
Выручка	51 391,5	100,0	50 620,3	100,0	771,2	100,0	42 653,9	100,0
Фармацевтическая продукция	50 061,3	97,4	49 290,1	97,4	771,2	100,0	41 890,3	98,2
Безрецептурные препараты	15 284,9	29,7	14 793,6	29,2	491,3	63,7	15 497,3	36,4
Брендируемые	12 461,6	24,2	12 447,1	24,6	14,5	1,9	13 270,5	31,1
Небрендируемые	2 823,3	5,5	2 346,5	4,6	476,8	61,8	2 226,8	5,2
Рецептурные препараты	5 895,7	11,5	5 669,1	11,2	226,6	29,4	4 279,4	10,0
Брендируемые	4 957,5	9,7	4 779,4	9,4	178,1	23,1	3 509,4	8,2
Небрендируемые	938,2	1,8	889,7	1,8	48,5	6,3	770,0	1,8
Товары сторонних производителей (ТСП)	28 279,1	54,5	28 279,1	55,9	0	0	21 726,0	50,9
Прочие продажи	601,6	1,2	548,3	1,1	53,3	6,9	387,6	0,9
Медицинское оборудование	1 330,2	2,6	1 330,2	2,6	0	0	763,6	1,8
Себестоимость	(32 488,2)	(63,2)	(32 240,9)	(63,8)	(247,3)	(32,1)	(26 728,4)	(62,7)
Валовая прибыль	18 903,3	36,8	18 395,3	36,2	508,6	65,9	15 925,5	37,3
Коммерческие расходы	(5 105,1)	(9,9)	(5 035,7)	(9,9)	(69,4)	(9,0)	(3 642,1)	(8,5)
Административные расходы	(1 506,6)	(2,9)	(1 447,5)	(2,9)	(59,1)	(7,7)	(1 196,1)	(2,8)
Другие доходы	449,7	0,9	426,2	0,8	23,5	3,0	294,7	0,7
Другие расходы	(261,9)	(0,5)	(211,6)	(0,4)	(50,3)	(6,5)	(332,6)	0,8
ЕВИТДА	13 504	26,3	13 078	25,8	426	55,2	11 929	28
Финансовые доходы	126,8	0,2	126,0	0,2	0,8	0,1	231,5	0,5
Финансовые расходы	(35,6)	(0,1)	(33,4)	(0,1)	(2,2)	0,3	(43,2)	0,1
Прибыль до налогообложения	12 570,4	24,5	12 203,2	24,0	367,2	47,6	11 237,6	26,3
Расход по налогу на прибыль	(2 606,4)	(5,1)	(2 541)	(5,0)	(65,4)	8,5	(2 404,9)	5,6
Прибыль за год	9 964,2	19,4	9 662,2	19,1	301,8	39,1	8 832,6	20,7
Совокупный доход за год	9 791,1	19,1	9 607,0	19,0	183,9	23,8	8 780,5	20,6
Неконтрольные доли участия	173,1	0,3	55,2	0,1	117,9	15,3	52,1	0,1

Продажи компании ОАО «Фармстандарт» (далее по тексту «Фармстандарт» или «Компания») в 2012 году составили 51 391,5 млн рублей, продемонстрировав существенный рост в 20,5% (8 737,6 млн рублей) по сравнению с продажами 2011 года, которые составили 42 653,69 млн рублей.

1 Bigdeal Trading K Limited является контролирующим акционером ряда компаний, зарегистрированных в соответствии с законодательством Российской Федерации и занимающихся производством различных фармацевтических препаратов, вакцин и активных фармацевтических субстанций (совместно именуемые Группа компаний «Биопроцесс»), включая две основные компании – ОАО «Биомед им. И. И. Мечникова» («Биомед») и ООО «Фармапарк» («Фармапарк»), а также три несущественные вспомогательные компании (ОАО «Фармацевтические инновации», ОАО «ЕнЦ» и ЗАО «ПНБ им. И. И. Мечникова»)

ДАЛЕЕ ВО ВСЕХ РАЗДЕЛАХ ДАННЫЕ ПРИВЕДЕНЫ БЕЗ УЧЕТА СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ПРИОБРЕТЕННЫХ В 2012 ГОДУ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРУППЫ «БИОПРОЦЕСС» И ЗАО «ЛЕККО» КРОМЕ ТЕХ СЛУЧАЕВ, ГДЕ УКАЗАНО ИНОЕ.

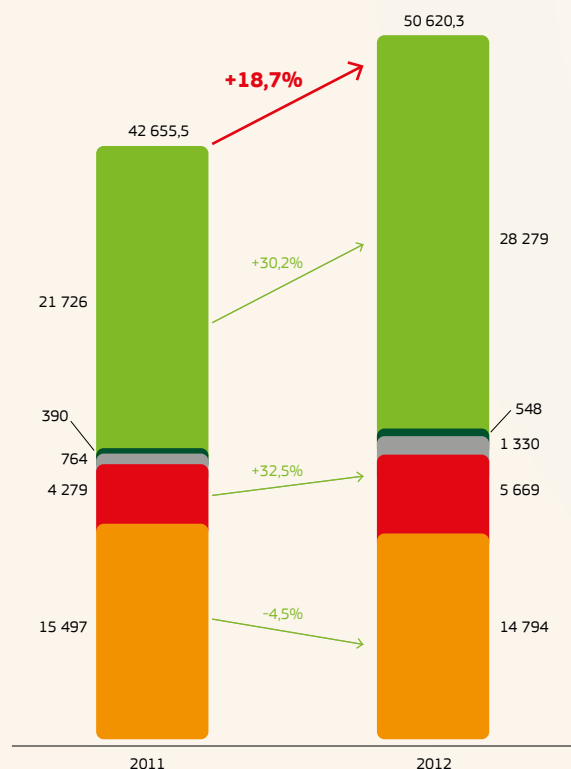
Реализация фармацевтической продукции

Результаты продаж данной категории включают фармацевтическую продукцию, производимую в результате полного производственного цикла на собственных мощностях предприятий ГК «Фармстандарт», закупаемую у третьих лиц для дальнейшей перепродажи, а также производимую по заказу Компании сторонними организациями, за исключением продукции, произведенной сторонними производителями, которая реализуется Компанией в рамках государственных тендеров, касающихся 7 основных нозологий.

Без учета синергетического эффекта от приобретенных в 2012 году предприятий выручка ОАО «Фармстандарт» за 2012 год составила 50 620,3 млн рублей (+18,7% по сравнению с 2011 годом)

Продажи фармацевтической продукции в 2012 году увеличились на 17,7% (7 399,8 млн рублей) и составили 49,290,1 млн рублей в сравнении с 41,890,3 млн рублей за аналогичный период годом ранее. В структуре продаж фармацевтической продукции 41,5% (20,462,6 млн рублей) составляют продажи лекарственных средств собственного производства Компании, 57,4% (28,279,1 млн рублей) продажи товаров сторонних производителей (ТСП) и 1,1% (548,4 млн рублей) продажи субстанций.

Рис. 19. Динамика и структура выручки, млн рублей



Продажи фармацевтической продукции собственного производства Компании в 2012 году увеличились на 3,5% (686,1 млн рублей) и составили 20,462,6 млн рублей. В структуре продаж фармацевтических продуктов собственного производства доля безрецептурных препаратов составила 72,3% (14,793,6 млн рублей), препаратов рецептурного отпуска 27,7% (5,669 млн рублей).

Продажи безрецептурных препаратов собственного производства в 4 квартале 2012 года показали рост 9,9%. Продажи безрецептурных препаратов собственного производства в 2012 году снизились на 4,5% (703,5 млн рублей) и составили 14 793,6 млн рублей в сравнении с 15 497,3 млн рублей за аналогичный период годом ранее. Основной предпосылкой для снижения послужили результаты продаж препарата Арбидол® в первом квартале 2012 года (-1 094 млн рублей), обусловленные отсутствием эпидемиологической ситуации в России и достаточными товарными запасами лекарственных средств на складах дистрибьюторов для удовлетворения текущего уровня потребления. В 2012 году Компания запустила 6 новых безрецептурных препаратов: Некст®, Максиколд® (таблетки), Цикловита®, Неосмектин® (порошок, новый вкус), Коделак® Нео (капли), Коделак® Нео (сироп) и Бромгексин сироп без содержания алкоголя. Суммарная выручка по данным препаратам составила 70,3 млн рублей.

Арбидол®

Продажи препарата Арбидол® в 2012 году составили 3,975 млн рублей (25 млн упаковок), что соответствует уровню продаж 2011 года, которые составляли 4,011 млн рублей. В 4 квартале 2012 года рост продаж препарата в рублях составил 47,9% по сравнению с 4 кварталом 2011 года.

Во втором полугодии 2012 года препарат показал плюсовую динамику (более 14%) по рынку в рублях в результате активной маркетинговой политики компании, направленной на продвижение препарата и поддержание позиций бренда на рынке противовирусных препаратов.

Продажи рецептурных препаратов собственного производства в 2012 году выросли на 32,5% (1,389,7 млн рублей) в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и составили 5,669,1 млн рублей. 3 препарата, входящие в Топ-10 компании, показали существенный рост выше рынка – более 25% по сравнению с 2011 годом. Препарат Фосфоглив® вырос на 26% при 18%-м росте рынка гепатопротекторов и липоторопов, препарат Комбилипен® вырос на 32% при росте рынка Витамина В1 и его комбинаций на 24,3%, препарат Биосулин® показал рост 27% на фоне общего падения рынка инсулинов и аналогов на 5,5%. Компания запустила 2 новых рецептурных препарата в 2012 году: Акорта® (Розувастатин) и Глимепирид® (лечение сахарного диабета) (таблетки 4 мг). Суммарная выручка по новым рецептурным препаратам составила 16,6 млн рублей (см. рис. 20 и 21).

Пенталгин®, Коделак® и Терпинкод®

Согласно постановлению Правительства РФ от 20 июля 2011 г. N599, с 1 июня 2012 года отпуск препаратов с малым содержанием кодеина осуществляется по рецепту врача.

В результате этого, с 1 июня 2012 года выручка от продажи препаратов с малым содержанием кодеина Пенталгин®, Терпинкод®, Коделак® отображается в аналитических материалах Компании в секции «продажи рецептурных препаратов», от препаратов, не содержащих кодеин, в секции «продажи безрецептурных препаратов». С момента законодательных ограничений по кодеину рынок анальгетиков демонстрировал падение на 4% в денежном выражении из-за снижения доли кодеиновых анальгетиков.

Пенталгин®

С июня 2012 года препарат продемонстрировал прирост в денежном выражении на 0,6%. Пенталгин был выпущен в новой «двойной» упаковке №24, которая способствовала увеличению продаж, и в декабре составила 25% в структуре продаж препарата.

В целом, по 2012 году Пенталгин®, как объединенный бренд продемонстрировал 2%-й рост в денежном выражении. Таким

образом, можно говорить о 100% конвертации кодеиновой формы препарата Пенталгин® в бескодеиновую.

Коделак®

Препарат продемонстрировал снижение в 2012 году и в упаковках (-31%), и в рублях (37%). Это обусловлено в том числе тем, что новый бескодеиновый препарат Коделак® Бронхо, несмотря на существенный прирост в 2012 год (146% в рублях) по сравнению с 2011 годом, покрывает только один сегмент рынка противокашлевых препаратов – лечение влажного кашля. В 4 квартале 2012 года компания Фармстандарт выпустила две новых формы бренда Коделак® – Коделак® Нео капли и Коделак® Нео сироп, направленные на лечение сухого кашля.

Совокупные продажи препаратов Пенталгин® и Коделак®, относящиеся как к безрецептурной, так и к рецептурной группе препаратов, в 2012 году составили 2 967,2 млн рублей, продемонстрировав падение на 8,6% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года (3 247,3 млн рублей).

Рис. 20. Продажи, млрд руб.

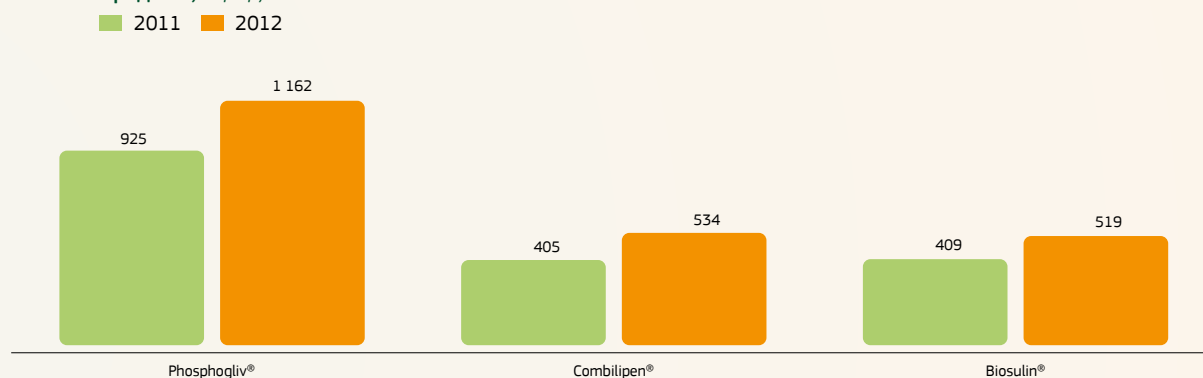


Рис. 21. Продажи, млн упаковок

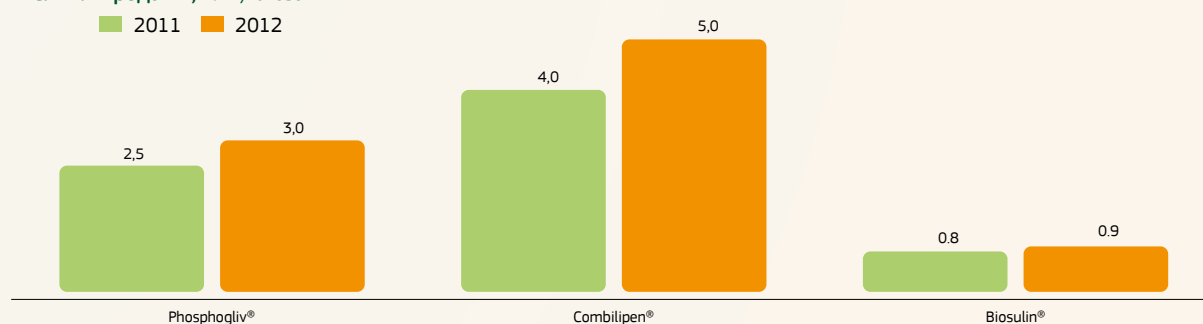
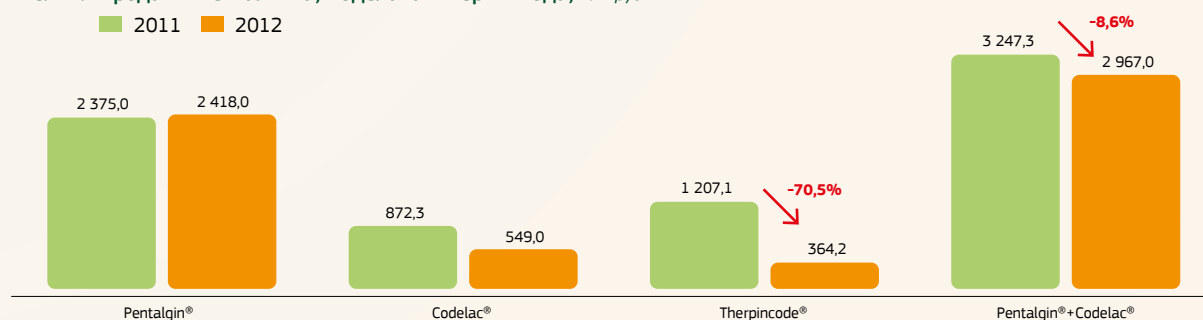


Рис. 22. Продажи Пенталгина, Коделака и Терпинкода, млн руб



Терпинкод®

Препарат полностью переведен в рецептурное направление; продажи за 2012 год снизились на 70% и составили 364,2 млн рублей, в сравнении с 1,207,1 млн рублей годом ранее. Компания ранее сообщала, что не планирует выпускать альтернативные версии данного препарата и планирует компенсировать потери за счет вывода новых препаратов и роста продаж текущего продуктового портфеля Компании, насчитывающего более 250 препаратов.

Отклонение совокупных продаж трех брендов преимущественно обусловлено снижением продаж препарата Терпинкод®.

Бренд	2012		2011		Прирост / снижение, 2011/2012, %, млн уп.	Прирост / снижение, 2011/2012, %, млн руб.
	Объем продаж, млн уп.	Продажи, млн руб.	Объем продаж, млн уп.	Продажи, млн руб.		
Пенталгин® с кодеином	12,2	688,5	33,3	1 854,1	(63%)	(-63%)
Пенталгин® без кодеина	24,8	1 729,5	8,6	520,9	189%	232%
Итого Пенталгин®	37,0	2 418,0	41,9	2 375,0	(-12%)	2%
Коделак® с кодеином	2,6	238,2	8,1	750,3	(-68%)	(-68%)
Коделак® без кодеина	4,2	310,8	1,8	122,0	140%	(155%)
Итого Коделак®	6,8	549,0	9,9	872,3	(-31%)	(-37%)
Терпинкод®	2,3	364,2	7,8	1 207,1	(-70%)	(-70%)
Итого Пенталгин®+Коделак®	43,8	2967,0	51,8	3 247,3	(-15%)	(-8 6%)
Итого	46,1	3 331,2	59,6	4 454,4	(-23%)	(-25%)

Продажи товаров сторонних производителей в 2012 году увеличились на 30,2% и составили 28,279,1 млн рублей, что на 6,553,1 млн рублей больше, чем в 2011 году. Продажи 4 квартала 2012 года так же показали уверенный рост – 24,5%, по сравнению с аналогичным периодом годом ранее, и составили 12,437,4 млн рублей. Существенный рост продаж по ТСП обусловлен значительным увеличением поставок по государственным контрактам.

Локализация производства. Федеральная программа 7 нозологий.

В рамках федеральной программы 7 нозологий Компания производит препараты для государственных закупок по аукционам. В 2012 году данный сегмент ТСП бизнеса компании показал 30%-й рост и составил 78,5% от выручки от продажи ТСП. Основными драйверами роста в данном сегменте продаж ТСП стали препараты Велкейд® (98,7%) и Презиста® (46,9%), производимые в сотрудничестве с компанией Джонсон & Джонсон.

Зонтичный бренд	Категория	2012		2011		Изменения	
		Продажи, млн руб.	% от ТСП	Продажи, млн руб.	% от ТСП	млн руб.	%
Мабтера®	Rx	8 503,7	30,1%	8 239,3	37,9%	264,4	3,2%
Велкейд®	Rx	7 147,1	25,3%	3 596,4	16,6%	3 550,6	98,7%
Презиста®	Rx	1 827,5	6,5%	1 243,6	5,7%	583,8	46,9%
Коагил®	Rx	1 489,3	5,3%	1 707,3	7,9%	-218,0	-12,8%
Пульмозим®	Rx	1 220,5	4,3%	1 612,1	7,4%	-391,6	-24,3%
Прочие ТСП	OTC, Rx	1 886,8	6,7%	664,4	3,1%	1 222,4	184,0%
Итого по группе	OTC, Rx	22 074,8	78,1%	17 063,1	78 5%	5 011 7	29,4%
Итого ТСП	OTC, Rx	28 279,1	100,0%	21 726,0	100 0%	6 553 1	30,2%

Коммерция

В сегменте ТСП Компания так же производит и дистрибьютирует препараты на коммерческом рынке. Лидеры этого сегмента – препараты Редуксин® и Милдронат®. В 2012 году продажи препарата Редуксин увеличились на 88%. Весь коммерческий сегмент ТСП показал 19%-й рост в 2012 году и составил 21,9% от выручки от продажи ТСП.

Зонтичный бренд	Категория	2012		2011		Изменения	
		Продажи, млн руб.	% от ТСП	Продажи, млн руб.	% от ТСП	млн руб.	%
Редуксин®	OTC, Rx	2 741,8	9,7%	1 459,5	6,7%	1 282,3	87,9%
Милдронат®	Rx	1 096,5	3,9%	1 071,8	4,9%	24,6	2,3%
Тауфон®	OTC	488,7	1,7%	414,6	1,9%	74,2	17,9%
Имудон®	Rx	389,4	1,4%	689,3	3,2%	-299,9	-43,5%

Зонтичный бренд	Категория	2012		2011		Изменения	
		Продажи, млн руб.	% от ТСП	Продажи, млн руб.	% от ТСП	млн руб.	%
Ксилен®	Rx	265,7	0,9%	0,0	0,0%	265,7	
Прочие ТСП		1 222,2	4,3%	1 027,5	4,7%	194,6	18,9%
Итого по группе	OTC, Rx	6 204,3	21,9%	4 662,8	21,5%	1 541,5	33,1%
Итого ТСП		28 279,1	100,0%	21 726,0	100,0%	6 553,1	30,2%

Продажи медицинского оборудования в 2012 году выросли на 74,1% (566,1 млн рублей) и составили 1,329,7 млн рублей по сравнению с 763,6 млн рублей за аналогичный период прошлого года. Рост в сегменте медицинского оборудования обусловлен расширением линейки номенклатуры и увеличением участия в тендерных закупках через ООО «Фармстандарт-Медтехника».

ЖНВЛП (жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты)

По итогам 2012 года количество зарегистрированных препаратов в сегменте ЖНВЛП в Компании составляет 241 препарат (с учетом всех форм и дозировок): 72 безрецептурных и 169 препаратов, отпускаемых по рецепту.

Выручка по ЖНВЛП в 2012 году выросла на 23,2% по сравнению с 2011 годом и составила 32,800,6 млн рублей. В 2012 году доля продаж ЖНВЛП в общих продажах ГК «Фармстандарт» составила 68%, включая ТСП.

В августе 2012 года премьер-министром Российской Федерации Дмитрием Медведевым был утвержден перечень необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2013 год. Согласно этому документу, перечень ЖНВЛП на 2013 год останется без изменений, в него будут включены те же препараты, что и в 2012 году.

Совместным приказом Минздрава России и ФСТ России от 8 октября 2012 года № 400н/663-а внесены изменения в Методику установления производителями лекарственных препаратов предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, утвержденную приказом Минздравсоцразвития России и Федеральной службы по тарифам от 3 ноября 2010 года № 961н/527-а.

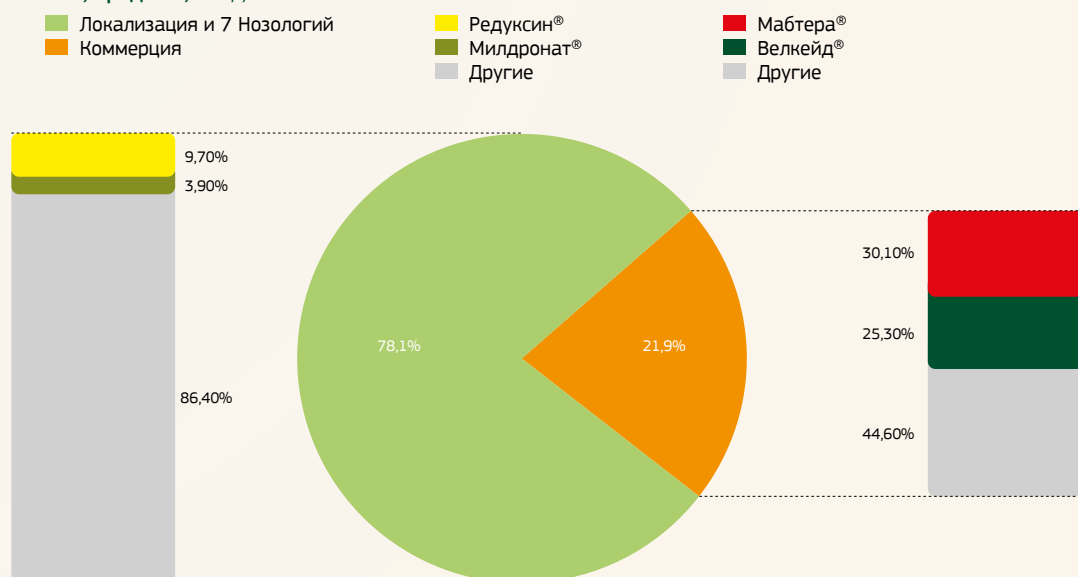
Изменения в Методику разделяют процесс перерегистрации и регистрации предельных отпускных цен и были приняты для того, чтобы российские производители смогли перерегистрировать ранее зарегистрированные предельные отпускные цены.

ОАО «Фармстандарт» представил документы на перерегистрацию цен на продукцию ЖНВЛП в январе 2013 года. В феврале 2013 года Федеральная служба по тарифам согласовала комплекты документов, поданные на перерегистрацию предельных отпускных цен ЖНВЛП от ОАО «Фармстандарт-Лексредства» и ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА». Ожидается, что цены будут проиндексированы на 5,5% в соответствии с ожидаемыми темпами инфляции.

Экспортные продажи

По результатам 2012 года экспортные продажи фармацевтической продукции Компании увеличились на 41,1% и составили 1 320,9 млн рублей по сравнению с 935,9 млн рублей в 2011 году.

Рис. 23. ТСП, продажи, млн рублей



Доля топ-10 экспортируемых препаратов составляет порядка 80,8% от выручки Компании, полученной от экспорта. В список Топ-10 экспортируемых препаратов вошли: Арбидол®, Мабтера®, Фосфоглив®, Афобазол®, Пенталгин®, Ингалипт®, Кокарбоксилазы гидрохлорид, Компливит®, Уголь активированный, Коделака®.

Экспорт фармацевтической продукции Компании осуществляется в 16 стран. В основном это страны СНГ и ближнего зарубежья: Украина – 48,9%, Узбекистан – 30%, Беларусь – 6,4%. Доля от экспорта фармацевтической продукции в структуре общих продаж Компании в 2011 году составила 2,6%. В стратегические планы Компании входит активное развитие и расширение экспортного бизнеса на Украине, в странах Латинской и Южной Америки (Венесуэла, Аргентина, Никарагуа), в странах Африки (Нигерия, Египет), стран ближнего и среднего Востока (Иран, Ирак, Афганистан, ОАЭ).

Себестоимость

Себестоимость реализации состоит из затрат на сырье, материалы, затрат на приобретение товаров сторонних производителей, накладных производственных расходов, оплаты прямых трудовых затрат, амортизации товарных знаков и износа основных средств (amortization and depreciation).

Показатель себестоимости реализованной продукции вырос в 2012 году на 5,512,5 млн рублей, или 20,6%, в сравнении с аналогичным значением 2011 года, и составил 32,240,9 млн рублей в 2012 году против 26,728 млн рублей в 2011. В целом доля себестоимости реализации в процентном соотношении от продаж возросла до 63,74% в 2012 году по сравнению с 62,7% в 2011 году:

Наименование статьи	2012, млн руб.	% от выручки	2011, млн руб.	% от выручки	Изменение, млн руб.	Изменение, %
Общие продажи Группы Фармстандарт	50 620	100,0%	42 654	100,0%	7 966	18,7%
Себестоимость продаж	32 241	63,7%	26 728	62,7%	5 513	20,6%
Валовая прибыль	18 379	36,3%	15 926	37,3%	2 453	15,4%

Основные статьи расходов в структуре себестоимости «Сырье и материалы» и «Себестоимость продукции сторонних производителей» составляют в сумме 92% от общей себестоимости реализованной продукции. Рост себестоимости в значительной мере обусловлен увеличением затрат на приобретение товаров сторонних производителей на 4,621 млн рублей или 25%, с 18,323 млн рублей по итогам 2011 года до 22,944 млн рублей по итогам 2012 года, что является прямым следствием увеличения объемов продаж по данному сегменту продукции на 30%.

Фармацевтическая продукция собственного производства

Следующая таблица отражает данные по изменению выручки и себестоимости товаров собственного производства, без учета реализации продукции сторонних производителей (ТСП):

Наименование статьи	2012, млн руб.	% от выручки	2011, млн руб.	% от выручки	Изменение, млн руб.	Изменение, %
Выручка от продаж фармацевтической продукции	21 011	100,0%	20 164	100,0%	847	4,2%
Себестоимость продаж	8 426	40,1%	7 905	39,2%	521	6,6%
Валовая прибыль	12 585	59,9%	12 259	60,8%	326	2,7%

Показатель себестоимости продаж собственной фармацевтической продукции составил 8 426 млн рублей в 2012 году, что на 7% или 521 млн рублей больше, чем в 2011 году. Доля себестоимости реализации от объема продаж незначительно выросла на 0,9% до 40,1%.

На рост себестоимости продаж продукции собственного производства повлияли следующие факторы: (1) увеличение затрат по статье «Сырье и материалы», обусловленное ростом стоимости основного сырья, приобретаемого за валюту вследствие укрепления курса иностранных валют к рублю, (2) увеличение коммунальных затрат вследствие роста тарифов на услуги, (3) увеличение затрат на оплату труда за счет плановой индексации оплаты труда и роста отчислений во внебюджетные фонды в связи с изменением порядка отчислений страховых взносов, (4) увеличение расходов, связанных с внедрением стандартов GMP на основных производственных площадках Группы и (5) роста уровня резервов, связанных с обесценением наработанных запасов продукции вследствие ограниченного срока годности на некоторые виды продукции.

Товары сторонних производителей

Таблица, представленная ниже, демонстрирует изменение выручки и себестоимости товаров сторонних производителей (ТСП).

Наименование статьи	2012, млн руб.	% от выручки	2011, млн руб.	% от выручки	Изменение, млн руб.	Изменение, %
Продажи ТСП	28 279	100,0%	21 726	100,0%	6 553	30,2%
Себестоимость продаж ТСП	22 944	81,1%	18 323	84,3%	4 621	25,2%
Валовая прибыль	5 335	18,9%	3 403	15,7%	1 932	56,8%

Доля себестоимости реализации ТСП от объема продаж в 2012 году по данному сегменту снизилась на 3,2% до 81,1%, продемонстрировав рост в абсолютном выражении на 4 621 млн рублей. Данный рост себестоимости может быть обусловлен значительным ростом продаж данного сегмента в 2012 году – +6 553 млн рублей или +30%.

Уменьшение доли себестоимости продаж от объема продаж связано с изменением структуры портфеля реализованной продукции в отчетном периоде и увеличением доли продаж более маржинальных товаров, таких как Велкейд®, Презиста®, Милдронат®, Интеленс®, Ревлиמיד®.

Медицинская техника

Наименование статьи	2012, млн руб.	% от выручки	2011, млн руб.	% от выручки	Изменение, млн руб.	Изменение, %
Продажи медицинской техники	1 330	100,0%	764	100,0%	567	74,2%
Себестоимость продаж	870	65,4%	500	65,4%	370	74,0%
Валовая прибыль	460	34,6%	264	34,6%	197	74,6%

Рост себестоимости сегмента продаж медицинской техники (+370 млн рублей или +74%), является прямым следствием значительного увеличения объемов продаж по данному сегменту продукции – + 567 млн рублей или +74%.

Доля себестоимости реализованной продукции медицинского назначения от объема продаж в 2012 году по сравнению с 2011 годом осталась неизменной.

Валовая прибыль

Валовая прибыль формируется как разница от выручки от продаж и себестоимости реализации продукции.

Валовая прибыль Компании увеличилась на 2 453 млн рублей или 15%, с 15 926 млн рублей по итогам 2011 до 18 379 млн рублей по итогам 2012 года. В процентном отношении к объему продаж, общая валовая прибыль снизилась с 37,3% в 2011 году до 36,3% в 2012. Это связано с увеличением доли товаров сторонних производителей и медицинской техники в структуре продаж Компании.

Фармацевтическая продукция собственного производства

При рассмотрении результатов продаж фармацевтической продукции собственного производства Компании (без учета реализации ТСП) валовая прибыль за 2012 год составляет 12 584 млн рублей, что выше уровня аналогичного периода предыдущего года 12 259 млн рублей на 325 млн рублей или 3%. Показатель рентабельности валовой прибыли в 2012 году составил 59,9% в 2012 году по сравнению с 60,8% в 2011. Компания достигла высоких показателей рентабельности валовой прибыли в 2012 году, несмотря на изменения структуры продаж, связанные с введением ограничений на законодательном уровне, а именно – перевод в 2012 году кодеиносодержащих препаратов из категории безрецептурных в категорию рецептурных препаратов.

Товары сторонних производителей

Валовая прибыль по сегменту ТСП в 2012 продемонстрировала рост 56,8% по сравнению с аналогичным показателем 2011 года и составила 5,335 млн рублей. Рентабельность валовой прибыли выросла до 18,9% в 2012 году за счет увеличения доли продаж более маржинальных продуктов сегмента.

Медицинское оборудование

По сегменту медицинского оборудования валовая прибыль за 2012 год продемонстрировала рост в 197 млн рублей до 460 млн рублей. Данное положительное изменение связано значительным ростом продаж по данному сегменту. Рентабельность показателя валовой прибыли составила 34,6%, сохранив уровень 2011 года.

Операционные расходы

Операционные расходы включают в себя (1) коммерческие расходы, в основном связанные с рекламой и продвижением продукции и (2) управленческие и административные расходы.

Операционные расходы выросли в абсолютном выражении на 1 645 млн рублей, или 34%, с 4 838 млн рублей в 2011 году до 6 483 млн рублей в 2012 году. В процентном отношении к продажам этот показатель повысился и составил 12,7% против 11,5% по итогам 2011 года.

Основную долю в общей величине операционных расходов (96%) занимают расходы, приходящиеся на сегменты «Фармацевтическая продукция собственного производства» и «Товары сторонних производителей».

Коммерческие расходы увеличились на 1 393,6 млн рублей, или 38% и составили 5 035,7 млн рублей за 2012 год по отношению к 3 642,1 млн рублей за 2011 год, что составило в процентах от продаж соответствующих лет 9,9% и 8,5%.

Фармацевтическая продукция собственного производства

Коммерческие расходы товаров собственного производства (без ТСП) составили 4 441 или 21% от объема выручки данного сегмента в 2012 году по сравнению с 3 221 или 16% в 2011 году.

(1) Расходы на рекламу и продвижение увеличились на 1 026 млн рублей или 63% и составили 2 644 млн рублей. Доля данного вида расходов составила 12,6% от объема продаж продукции собственного производства.

Наибольшую долю расходов данной статьи составляют затраты на медиаподдержку высокомаржинальных брендируемых безрецептурных препаратов собственного производства,

находящихся в активном продвижении, посредством размещения рекламы в средствах массовой информации:

- запуск нового препарата из линейки обезболивающих Некст®;
- запуск медийной кампании по препарату Коделак® Бронхо (конвертация кодеинового блока линейки Коделак® в безкодеиновый Коделак® Бронхо»);
- усиление рекламной кампании по ведущим брендам – Арбидол®, Афобазол®, Компливит® и Аципол®.

(2) Расходы на оплату труда в 2012 году увеличились на 151 млн рублей, или 17%, по сравнению с аналогичным показателем 2011 года и составили 1 049 млн рублей (5% от объема продаж). Данное изменение объясняется изменением системы поощрения сотрудников коммерческого блока с целью эффективной поддержки расходов на рекламу, а также ростом обязательных отчислений в фонды социального страхования вследствие изменения порядка отчислений в данные фонды.

(3) Прочие коммерческие расходы увеличились на 14 млн рублей, или 2% по отношению к предыдущему году и составили 719 млн рублей (3,4% от объема продаж). Основными причинами увеличения затрат по данной статье явились следующие факторы: повышение расходов на контроль качества и сертификацию готовой продукции, вследствие роста объемов продаж продукции и рост командировочных расходов, вследствие усиления продвижения продукции Компании.

Товары сторонних производителей

Коммерческие расходы на рекламу и продвижение ТСП в 2012 году составили 504 млн рублей или 1,8% от объема выручки данного сегмента товаров сторонних производителей по сравнению с 357 или 1,6% от объема выручки в 2011 году.

- (1) Расходы на рекламу и продвижение в 2012 году увеличились на 30 млн рублей, или 43% и составили 101 млн рублей или 0,4% от объема выручки по сегменту ТСП
- (2) Расходы на оплату труда в 2012 году увеличились на 77 млн рублей, или 47%, по сравнению с аналогичным показателем 2011 года и составили 242 млн рублей (0,9% от объема продаж).
- (3) Прочие коммерческие расходы увеличились на 40 млн рублей, или 32% по отношению к предыдущему году и составили 162 млн рублей (0,6% от объема продаж).

Управленческие расходы

Управленческие расходы в целом по Компании за 2012 год увеличились на 251 млн рублей или 21%, и составили 1 448 млн рублей против 1 196 млн рублей за 2011 год. Доля управленческих расходов от общего объема продаж в 2012 году составили 2,8%.

Фармацевтическая продукция собственного производства

Управленческие расходы сегмента продукции собственного производства (без ТСП) в 2012 году изменились на 181 млн рублей в сравнении с показателем 2011 года и составили 917 млн рублей или 4,5% от общего объема выручки данного сегмента.

Затраты на оплату труда увеличились на 126 млн рублей, с 445 млн рублей по итогам 2011 года до 571 млн рублей в 2012 году. Основной прирост произошел ввиду следующих факторов: (1) рост численности управленческого персонала на 6,3%; (2) рост величины социальных отчислений в связи с изменениями в законодательстве.

Прочие управленческие расходы продемонстрировали рост на 47 млн рублей, или 21,6% по отношению к предыдущему году и составили в 2012 году 265 млн рублей (1,3% от объема продаж). Рост произошел в основном за счет увеличения затрат на материалы и коммунальные платежи – (+23 млн рублей) вследствие увеличения арендуемых офисных помещений и общего повышения ставок на услуги коммунального характера.

Товары сторонних производителей

Управленческие расходы, относящиеся к сегменту ТСП увеличились на 48 млн рублей или 13% и составили в 2012 году 422 млн рублей или 1,5% к объему выручки по сравнению с 374 млн рублей или 1,7% от объема выручки в 2011 году.

Операционная прибыль

Консолидированная операционная прибыль (выручка, себестоимость реализации, операционные расходы) по итогам 2012 года продемонстрировала рост на 809 млн рублей и составила 11 896 млн рублей по сравнению с 11 087 млн рублей в 2011 году (в относительном выражении это изменение составило 7,2%). Доля операционной прибыли от общего объема продаж составила 24% в 2012 году, против 26% за 2011 год. Основная доля операционной прибыли была получена от продажи фармацевтической продукции собственного производства.

Операционная прибыль данного сегмента по итогам 2012 года составила 7 256 млн рублей. Показатель рентабельности операционной прибыли сегмента фармацевтической продукции собственного производства остался на высоком уровне – 35,1%. На снижение операционной прибыли на 1 045 млн рублей в 2012 году повлияло увеличение инвестиций в поддержание ведущих брендов Компании и вывод на рынок новых препаратов, а также введение ограничений на законодательном уровне по кодеиносодержащим препаратам, последствия которых Компания минимизировала с помощью запуска новых препаратов.

Операционная прибыль по сегменту «Товары сторонних производителей» выросла на 1 737 млн рублей или 65%,

достигнув в 2012 году значения 4 409 млн рублей. Рентабельность операционной прибыли в 2012 выросла на 3,3% и составила 15,6% против 12,3% в 2011 году.

Операционная прибыль по сегменту «Медицинская техника» по итогам 2012 года значительно увеличилась и составила 231 млн рублей по сравнению с 114 млн рублей в 2011 году (в относительном выражении это изменение составило 102%). По отношению к объему продаж операционная прибыль по данному сегменту составила 17,4% от объема продаж за 2012 год, против 15,0% за 2011 год.

Прочие расходы и прочие доходы

За 2012 год прочие доходы Компании составили 426,2 млн рублей, по сравнению прочими доходами 294,7 млн рублей за 2011 год.

Прочие доходы в основном были получены по следующим статьям от неосновной деятельности Компании: (1) доходы по агентскому вознаграждению в сумме 341 млн рублей (2011: 144 млн рублей) по договорам дистрибуции, заключенным с третьими сторонами; (2) восстановление обесценения основных средств и нематериальных активов в сумме 48 млн рублей (2011: 7 млн рублей); (3) доход от прочей неосновной деятельности, включая прибыль от реализации материалов и отходов производства, доходы по оказанию услуг производственного и коммунального характера.

За 2012 год прочие расходы Компании составили 211,62 млн рублей, по сравнению прочими расходами 332,6 млн рублей за 2011 год.

Основные статьи прочих расходов в основном включают (1) расходы на прочие налоги и штрафы в сумме 81 млн рублей по сравнению с 60 млн рублей в 2011 году, (2) убыток по курсовым разницами в сумме 36 млн рублей в сравнении с курсовой прибылью 9 млн рублей в 2011 году, (3) расходы на услуги банков в сумме 28 млн рублей (2011: 33 млн рублей) по обслуживаний банковских операций компаний Группы и выдачу банковских гарантий.

ЕБИТДА

Показатель ЕБИТДА в 2012 году продемонстрировал рост на 1 149 млн рублей или 13% по сравнению с показателем 2011 года, составив 13 078 млн рублей. Рентабельность ЕБИТДА составила 25,8%.

Показатель ЕБИТДА сегмента фармацевтической продукции собственного производства (без учета влияния ТСП) составил 8 321 млн руб. в 2012 году, рентабельность данного показателя составила 39,6%.

Незначительное снижение показателей рентабельности объясняется более высокой долей ТСП (Third parties products)

в структуре продаж в 2012 году по сравнению с 2011 годом, а также вышеописанными факторами повышения операционных затрат на продвижение продукции.

Финансовые доходы и финансовые расходы

Финансовые расходы Компании снизились на 9,8 млн рублей, или 22,7% с 43 млн рублей по итогам 2011 года до 33 млн рублей по итогам 2012 года. Данное снижение в основном является результатом погашения задолженности по договору синдицированного займа, заключенного в декабре 2006 года и полностью погашенного в декабре 2011 года.

Финансовые доходы, в 2012 году составили 126 млн рублей по сравнению с 232 млн рублей в 2011 году и включают в основном процентный доход по краткосрочным финансовым инструментам. Изменение на 105,5 млн рублей обусловлено более высокой долей финансовых инструментов, таких как банковские депозиты и выданные займы, деноминированных в долларах США и имеющих более низкую процентную ставку по сравнению с финансовыми инструментами, деноминированными в российских рублях.

Затраты по налогу на прибыль

Сумма по налогу на прибыль в 2012 году составила 2 541 млн рублей, по сравнению с 2 405 млн рублей в 2011 году. Эффективная налоговая ставка в 2012 году составила 20,8% по сравнению с показателем 2011 года в размере 21,4%.

Чистая прибыль

Чистая прибыль компании увеличилась на 829,6 млн рублей или 9% и составила 9 662,2 млн рублей в сравнении с 8 833,6 млн рублей за 2011 год. Рентабельность чистой прибыли в 2012 году составила 19%.

Прибыль, приходящаяся на долю акционеров материнской компании по итогам 2012 года составила 9 607 млн рублей по сравнению с 8 781 млн рублей годом ранее.

Неконтрольная доля участия в 2012 без учета влияния приобретенных в 2012 году компаний составила 55 млн рублей по сравнению с 52 млн рублей годом ранее.

Показатель прибыли, приходящейся в расчете на одну обыкновенную акцию Компании по итогам 2012 года вырос на 14%² и составил 276,7³ рублей, что выше аналогичного показателя 2011 года, 242,07 рублей в пересчете на 1 акцию.

1 Показатель ЕБИТДА (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) равен объему прибыли до вычета расходов налога на прибыль, процентов, и начисленной амортизации, до учета курсовых разниц.
2 Средневзвешенное количество акций в обращении за 2012 год равно 35,385 тысяч штук (36,272 тысяч штук за 2011 г.). Данное изменение обусловлено выкупом акций ОАО «Фармстандарт» поэтапно осуществленной в 2012 году дочерней компаний ОАО «Фармстандарт-Ленсредства». Данные акции учитываются Группой как treasury shares, средневзвешенное количество акций за 2012 и 2011 годы рассчитано в соответствии с требованиями стандарта IAS 33.
3 Показатель расчета прибыли на акцию рассчитан с учетом синергетического эффекта от приобретения новых компаний в 2012 году.

Ликвидность и капитал

Обзор

Наши требования в отношении ликвидности вызваны, в первую очередь, необходимостью увеличения оборотного капитала Группы, финансирования своих программ капитальных инвестиций, реконструкции производства, осуществления запланированного выкупа акций Компании, обращающихся на зарегистрированных рынках и расширения ассортимента продуктового портфеля на основе точечных приобретений дочерних предприятий и нематериальных активов. В период, охватываемый консолидированной финансовой отчетностью Группы, мы осуществляли финансирование нашей операционной деятельности и инвестиций за счет свободных денежных средств и краткосрочных заимствований в основном сроком до одного месяца. В будущем мы также намерены финансировать приобретения, если таковые будут, нашими свободными денежными средствами, а также при необходимости через привлечение внешних кредитов и займов.

В следующей таблице показаны краткие отчеты по движению денежных средств за 2012 и 2011 годы:

Денежные потоки	Год, окончившийся 31 декабря 2012, млн рублей	Год, окончившийся 31 декабря 2011, млн рублей
	Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности	10 957,8
Чистое расходование денежных средств по инвестиционной деятельности	(4 952,2)	(1 680,3)
Чистое расходование денежных средств по финансовой деятельности	(2 720,9)	(5 153,0)
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	8 664 0	4 156,3

Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности

- В основном, все наши денежные потоки от операционной деятельности за периоды, охватываемые консолидированной финансовой отчетностью Группы, были получены от продажи фармацевтической продукции, медицинского оборудования, а также в качестве агентского вознаграждения от дистрибуции фармацевтической продукции, принадлежащей нашим контрагентам.
- Стандартные коммерческие контракты, которые мы подписываем с дистрибьюторами, обеспечивают отсрочку платежа в течение 90–120 дней с момента отгрузки, но мы предлагаем и индивидуальные условия товарного кредитования для каждого из наших дистрибьюторов. При поставках по государственным тендерным

контрактам отсрочка платежа составляет не более 0–90 дней с момента исполнения Группой обязательств по государственному контракту. При поставках в рамках совместных коммерческих проектов с другими сторонними производителями отсрочка платежа определяется индивидуально для каждого контракта и находится в пределах 60–120 дней с момента поставки товара. За 2011 и 2012 годы чистое поступление денежных средств от операционной деятельности составило 8,057 млн рублей и 10,958 млн рублей, соответственно. Увеличение чистого денежного потока от операционной деятельности Группы в 2012 году обусловлено:

- Ростом объемов реализации по поставкам в рамках федеральной программы «7 Нозологий», в том числе увеличением поставок препаратов по результатам государственных открытых аукционов, выигранных Компанией. Особое влияние на увеличение операционного денежного потока оказал существенный объем поставок в 4-м квартале 2012 препаратов по выигранным Компанией государственных открытых аукционов для обеспечения потребности в лекарственных средствах на 2013 год. В 2012 году Компания в сотрудничестве с компанией Джонсон & Джонсон увеличила объемы производства по федеральной программе «7 Нозологий» таких препаратов как Велкейд®, Презиста®, Мабтера®.
- Ростом объемов дистрибуции и реализации по совместным проектам со сторонними производителями таких препаратов как Редуксин®, Милдронат®, Интеленс®, Тауфон®, Ревлид®, Ронбетал®, Глицин. При этом на увеличение чистого денежного потока от операционной деятельности оказало влияние расширение портфеля номенклатуры сторонних производителей, реализуемой Компанией, за счет таких препаратов как Ксилен, Париет®, Вайдаза®, Эластэнга®, Атимос, Кленил, Фостер®.
- Ростом объемов продаж ведущих собственных рецептурных и безрецептурных брендов Компании таких как Афобазол®, Компливит®, Пенталгин®, Амиксин®, Биосулин®, Флюкостат®, Фосфоглив®, Комбилипен®, Октолипен®. Следует отметить 2 факта: (1) несмотря на введение в России с 1 июня 2012 года рецептурного отпуска препаратов с малым содержанием кодеина, Компании в целом удалось сохранить операционный денежный поток, связанный с реализацией таких брендов как Пенталгин® и Коделак® и (2) ведущий бренд Компании препарат Арбидол® несмотря на сложности с реализацией препарата в 1-м квартале 2012, связанными с отсутствием эпидемиологической ситуации по гриппу и ОРВИ, за 2012 год в целом сохранил операционный денежный поток, достигнутый в 2011 году.
- Существенным ростом доходов, получаемых Компанией от дистрибуции и реализации препаратов сторонних производителей в рамках заключенных эксклюзивных контрактов, по которым Компания выступает в качестве агента.

- Существенным ростом объемов реализации и доходности в сегменте медицинского оборудования, что в основном обусловлено дальнейшим развитием и синергетическим эффектом от совместного проекта Группы с компанией DGM Trading Limited в части дистрибуции медицинского оборудования, производимого обоими участниками проекта, в том числе и увеличением поставок по государственным тендерным контрактам.
- Положительное влияние на увеличение операционного денежного потока в 2012 году оказал синергетический эффект, достигнутый от приобретения новых дочерних компаний ООО «Фармапарк» и ОАО «Биомед им. Мечникова» в рамках сделки по покупке 50,005% акций кипрской компании Bigpearl Trading Limited, через которую Компания осуществляет контроль на деятельностью данных предприятий.

Вследствие роста продаж по коммерческим договорам, предусматривающим предоставление товарных кредитов дистрибьюторам, отток денежных средств от увеличения дебиторской задолженности в 2012 году составил 467 млн рублей в сравнении с 1,801 млн рублей в 2011 году. Уменьшение оттока денежных средств в 2012 году в основном связано с надлежащими процедурами кредитного контроля Группы, обеспечивающими своевременное погашение дебиторской задолженности по всем основным договорам с отсрочкой платежа.

Операционный денежный поток по кредиторской задолженности в 2012 году увеличился и составил 235 млн рублей в сравнении с оттоком денежных средств в сумме 3 млн рублей в 2011 году, что обусловлено в основном: (i) увеличением в 2012 объемов закупок и последующей реализации товаров сторонних производителей, что повлекло на 31 декабря 2012 рост кредиторской задолженности перед сторонними производителями лекарственных средств, и (ii) увеличением в 4-м квартале 2012 года объемов производства собственных брендов, что привело к росту на 31 декабря 2012 кредиторской задолженности перед основными поставщиками основного сырья.

Отток денежных средств по запасам Группы в 2012 году составил 1,288 млн рублей по сравнению с притоком денежных средств в 2011 году в сумме 416 млн рублей. Данное изменение в основном связано с увеличением товарных запасов Группы, готовых к отгрузке в соответствии с утвержденными планами реализации продукции для исполнения потребностей рынка и созданием Группой товарных запасов, необходимых для поставок в рамках выигранных открытых государственных аукционов.

В 2012 году увеличение притока денежных средств от авансов, выплаченных Группой, составило 476 млн рублей в сравнении с оттоком денежных средств в сумме 497 млн рублей в 2011 году. Данное изменение обусловлено в основном предоплаченными в декабре 2011 года поставками товаров от сторонних производителей, осуществленными в 2012 году.

В 2012 году приток денежных средств от расчетов по налогам, отличным от налога на прибыль, составил 452 млн рублей (2011: 76 млн рублей), что связано в основном с ростом

задолженности по НДС вследствие значительного объема реализации Группы в 4-м квартале 2012 года.

Выплаты по налогу на прибыль Группы в 2012 году остались на уровне 2011 года, тем не менее, вследствие существенных отгрузок 4-го квартала 2012 года, мы прогнозируем рост выплаты по налогу на прибыль в 2013 году.

Чистое расходование денежных средств по инвестиционной деятельности

В 2011 и 2012 годы чистое расходование денежных средств по инвестиционной деятельности Группы составило 1,680 млн рублей и 4,952 млн рублей, соответственно. В указанные периоды самые значительные операции по инвестиционной деятельности связаны с приобретением собственности, строительством новых и модернизацией существующих производственных мощностей, приобретением оборудования, платежами за приобретение новых дочерних компаний, а также операциями с краткосрочными финансовыми активами, в основном банковскими векселями и размещением свободных денежных средств на депозитах в банках и выдачей займов. В 2011 и 2012 годы мы заплатили 1,752 млн рублей и 1,462 млн рублей, соответственно, за приобретение имущества, строительство и реконструкцию производственных мощностей и приобретение оборудования. Эти капиталовложения были в основном сделаны в рамках развития производственных и логистических мощностей Группы, а также оснащения наших предприятий в соответствии с требованиями стандартов GMP, включая:

- на ОАО «Фармстандарт-Уфавита» (Уфа) - реконструкцию производства инъекционных препаратов в ампулах, реконструкцию помещений для организации нового производства цитостатиков, строительство нового помещения для производства поливитаминных препаратов в форме драже, строительство нового складского комплекса, введенного в эксплуатацию в 2011 году, а также приобретение современного оборудования для данных участков производства и логистики в соответствии с требованиями GMP;
- на ОАО «Фармстандарт-Лексредства» (Курск) - строительство нового логистического комплекса, введенного в эксплуатацию в 2011 году, расширение и модернизацию производства существующих и новых таблетированных форм препаратов, реконструкцию производства готовых лекарственных средств в форме спреев и аэрозолей, реконструкцию вспомогательных участков производства и приобретение оборудования для действующих участков производства в соответствии с требованиями GMP;
- на ПАО «Фармстандарт-Биолек» (Харьков, Украина) - реконструкцию участков производства антирабического иммуноглобулина и участка розлива, маркировки и просмотра препаратов, приобретение нового оборудования.
- постоянную замену изношенного оборудования на всех предприятиях Группы

В 2012 году чистый отток денежных средств Компании за приобретение 50,005% акций кипрской компании Bigpearl Trading Limited, контролирующей дочерние предприятия группы Биопроцесс, такие как ООО «Фармапарк», ОАО «Биомед

им. Мечникова», ООО «Фарминновации» и другие, составил 1 827 млн рублей. В результате Компания получила возможность осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью данных предприятий.

В 2012 году Компания приобрела 100% акций ЗАО «ЛЕККО». При этом чистый отток денежных средств в результате приобретения составил 658 млн рублей.

В 2012 году Компания осуществила окончательный расчет за приобретение 55% акций компании «Биолек», заплатив 11 млн рублей гарантийного платежа, в 2011 году за данное приобретение Компания заплатила 197 млн рублей и в 2010 году Компания осуществила частичную предоплату на сумму 184 млн рублей.

В 2012 году Группа предоставила 1 443 млн рублей (47 500 долл. США) в виде краткосрочного займа, деноминированного в долл. США, своему основному акционеру Augment Investments Limited для финансирования бизнес-проектов, не связанных с бизнесом Группы. Также в декабре 2012 года Группа предоставила краткосрочный займ в сумме 72 млн рублей своей связанной стороне, являющейся одним из контрагентов Группы.

В 2012 году чистое расходование денежных средств по операциям с финансовыми активами, такими как валютные и рублевые банковские векселя и банковские депозиты, составило 2 646 млн рублей (в 2011 году чистое расходование денежных средств по таким операциям составило 1 787 млн рублей). В 2012 году чистый приток денежных средств по операциям с данными финансовыми инструментами составил 3 127 млн рублей (в 2011 году такой приток составил 2 012 млн рублей).

Чистое расходование денежных средств по финансовой деятельности

В 2011 и 2012 годы чистое расходование денежных средств по финансовой деятельности составило 5,153 млн рублей и 2 721 млн рублей, соответственно. В 2012 году Компания осуществила через свое дочернее предприятие ОАО «Фармстандарт-Лексредства» выкуп 3,6% собственных акций, находившихся в открытом обращении на российских биржах за общую сумму вознаграждения 1,976 млн рублей. В 2011 году Компания осуществила аналогичные выплаты в сумме 5 474 млн рублей в соответствии с условиями оферты по выкупу 4,8% собственных акций Компании, объявленной дочерним предприятием ОАО «Фармстандарт-Лексредства» в январе 2011 года. Остальное движение денежных средств по финансовой деятельности в основном связано: (i) с привлечением в 2012 и 2011 году краткосрочных заимствований в основном на срок до 1 месяца для финансирования текущих операций Группы и погашением этих заимствований, общая сумма таких привлеченных заимствований в 2011 и 2012 годах составила 2 332 млн рублей и 3 049 млн рублей, соответственно. При этом общая сумма выплат по данным заимствованиям в 2011 и 2012 годах составила 3 793 млн рублей и 1 600 млн рублей, соответственно; и (ii) в 2011 году с выплатой синдицированного валютного кредита Ситибанка, номинированного в долларах, полученного в 2006 году,

Компания полностью погасила все обязательства по данному кредиту в декабре 2011 года.

Договорные обязательства и прочие обязательства

По состоянию на 31 декабря 2012 года, мы не имели иных существенных договорных обязательств, помимо обязательств, возникших в ходе обычной хозяйственной деятельности, таких как торговая кредиторская задолженность, заработная плата и налоговая задолженность.

По состоянию на 31 декабря 2012 года Группа имела следующие существенные контрактные обязательства: (i) обязательства перед третьими сторонами по закупкам продукции сторонних производителей, таких как Велкейд®, Мабтера®, Пульмозим, Милдронат®, Коагил-VII, Редуксин® в сумме 7 783 млн рублей (2011: 8 318 млн руб.); (ii) обязательства по задолженности дочерней компании ПАО «Фармстандарт-Биолек», в том числе в виде эмитированных векселей, в общей сумме 379 млн рублей, деноминированные в долл. США и евро, в основном возникшие до приобретения дочернего предприятия Компанией и представляющие собой задолженность ПАО «Фармстандарт-Биолек» перед компаниями, связанными с предыдущими и миноритарными акционерами данного предприятия по некоторым производственным договорам (2011: 432 млн руб.).

Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Фармстандарт» и его дочерних организаций за 2012 год

Аудиторское заключение независимого аудитора	...76
Консолидированный отчет о финансовом положении на 31 декабря 2012 года	...78
Консолидированный отчет о совокупном доходе за год по 31 декабря 2012 года	...80
Консолидированный отчет о движении денежных средств за год по 31 декабря 2012 года	...82
Консолидированный отчет об изменениях капитала за год по 31 декабря 2012 года	...84
Примечания к консолидированной финансовой отчетности за год по 31 декабря 2012 года	...85
1. Общие сведения	...85
2. Основа подготовки финансовой отчетности	...86
3.1 Основа консолидации	...89
3.2 Денежные средства и краткосрочные депозиты	...89
3.3 Налог на добавленную стоимость	...90
3.4 Запасы	...90
3.5 Основные средства	...90
3.6 Гудвил	...90
3.7 Нематериальные активы, за исключением гудвила	...91
3.8 Инвестиции и прочие финансовые активы	...91
3.9 Кредиты и займы	...93
3.10 Налоги на прибыль	...93
3.11 Договоры аренды	...93
3.12 Прекращение признания финансовых активов и обязательств	...94
3.13 Резервы	...94
3.14 Капитал	...94
3.15 Признание выручки	...94
3.16 Вознаграждения работникам	...95
3.17 Операции в иностранной валюте	...95
3.18 Обесценение нефинансовых активов	...95
3.19 Государственные субсидии	...96
4. Существенные учетные суждения и оценки	...96
5. Объединение бизнеса	...97
6. Совместные предприятия	...100
7. Приобретение собственных акций	...101
8. Информация по сегментам	...101
9. Расчеты и операции со связанными сторонами	...104
10. Основные средства	...106
11. Нематериальные активы	...108
12. Запасы	...110
13. Торговая и прочая дебиторская задолженность	...110
14. Авансы выданные	...111
15. Денежные средства и краткосрочные депозиты	...111
16. Краткосрочные финансовые активы	...112
17. Кредиты и займы	...112
18. Прочие налоги к уплате	...113
20. Прочие долгосрочные обязательства	...113
21. Уставный капитал	...114
22. Выручка	...115
23. Себестоимость реализованной продукции	...115
24. Коммерческие расходы	...116
25. Общехозяйственные и административные расходы	...116
26. Прочие доходы и расходы	...117
27. Финансовые доходы и расходы	...118
28. Налог на прибыль	...118
29. Условные обязательства, договорные обязательства и операционные риски	...119
30. Финансовые инструменты и задачи и принципы управления финансовыми рисками	...122
31. События после отчетной даты	...125

Аудиторское заключение независимого аудитора

Акционерам и руководству ОАО «Фармстандарт»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности ОАО «Фармстандарт» и его дочерних организаций, состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2012 г., консолидированного отчета о совокупном доходе, консолидированного отчета о движении денежных средств и консолидированного отчета об изменениях капитала за 2012 год, а также информации о существенных аспектах учетной политики и другой пояснительной информации.

Ответственность аудируемого лица за консолидированную финансовую отчетность

Руководство аудируемого лица несет ответственность за составление и достоверность указанной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и за систему внутреннего контроля, необходимую для составления консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудитора

Наша ответственность заключается в выражении мнения о достоверности консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита.

Мы провели аудит в соответствии с федеральными стандартами аудиторской деятельности, действующими в Российской Федерации, и международными стандартами аудита. Данные стандарты требуют соблюдения применимых этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включает в себя проведение аудиторских процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в консолидированной финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор аудиторских процедур является предметом суждения аудитора, которое основывается на оценке риска существенных искажений консолидированной финансовой отчетности, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, обеспечивающую составление и достоверность консолидированной финансовой отчетности, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы

внутреннего контроля. Аудит также включает в себя оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, полученных руководством аудируемого лица, а также оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные в ходе аудита аудиторские доказательства представляют достаточные и надлежащие основания для выражения нашего мнения.

Мнение

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Фармстандарт» и его дочерних организаций по состоянию на 31 декабря 2012 г., их финансовые результаты и движение денежных средств за 2012 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.



А.Б. Хорович
Партнер
ООО «Эрнст энд Янг»

25 апреля 2013 г.

Сведения об аудируемом лице

Наименование: ОАО «Фармстандарт»

Данные о регистрации в Едином государственном реестре юридических лиц о юридическом лице:

02№005162109 от 05.05.2006 г.

Местонахождение: 141701, Россия, Московская область, г. Долгопрудный, Лихачевский проезд, д. 5 «б».

СВЕДЕНИЯ ОБ АУДИТОРЕ

Наименование: ООО «Эрнст энд Янг»

Основной государственный регистрационный номер 1027739707203.

Местонахождение: 115035, Россия, г. Москва, Садовническая наб., д. 77, стр. 1.

ООО «Эрнст энд Янг» является членом Некоммерческого партнерства «Аудиторская Палата России» (НП АПР). ООО «Эрнст энд Янг» зарегистрировано в реестре аудиторов и аудиторских организаций НП АПР за номером 3028, а также включено в контрольный экземпляр реестра аудиторов и аудиторских организаций за основным регистрационным номером записи 10201017420.

Консолидированный отчет о финансовом положении на 31 декабря 2012 года

(в тысячах российских рублей)

	Прим.	2012 г.	2011 г.
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	10	8 034 486	5 543 692
Нематериальные активы	11	8 042 938	6 717 624
		16 077 424	12 261 316
Оборотные активы			
Запасы	12	8 529 963	7 145 291
Торговая и прочая дебиторская задолженность	13	14 977 062	14 247 421
НДС к возмещению		336 318	369 712
Авансы выданные	14	280 448	745 734
Краткосрочные финансовые активы	16	4 469 872	3 446 041
Денежные средства и краткосрочные депозиты	15	8 663 983	5 383 072
		37 257 646	31 337 271
Внеоборотные активы, классифицированные как предназначенные для продажи		12 599	18 030
Итого активы		53 347 669	43 616 617
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал акционеров материнской компании			
Уставный капитал	21	37 793	37 793
Собственные акции, выкупленные у акционеров	7	(3 190)	(1 825)
Резерв на пересчет в валюту представления		(1 922)	24 923
Нераспределенная прибыль		37 533 953	29 718 088
		37 566 634	29 778 979
Неконтрольные доли участия		1 651 138	514 968
Итого капитал		39 217 772	30 293 947

	Прим.	2012 г.	2011 г.
Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные займы	9, 17	48 750	–
Отложенное налоговое обязательство	28	774 983	581 790
Прочие долгосрочные обязательства	20	88 920	9 265
		912 653	591 055
Краткосрочные обязательства			
Торговая и прочая кредиторская задолженность, начисленные обязательства и авансы полученные	8, 19	11 597 293	11 234 988
Краткосрочные кредиты и займы	9, 17	33 550	733 550
Задолженность по налогу на прибыль		495 776	163 792
Прочие налоги к уплате	18	1 090 625	599 285
		13 217 244	12 731 615
Итого обязательства		14 129 897	13 322 670
Итого капитал и обязательства		53 347 669	43 616 617

Подписано и утверждено к выпуску от имени Совета директоров ОАО «Фармстандарт»

Генеральный директор

И. К. Крылов

Заместитель Генерального директора по финансам

Е. В. Архангельская

25 апреля 2013 года



Прилагаемые примечания на стр. 85–125 являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности

Консолидированный отчет о совокупном доходе за год по 31 декабря 2012 года

(в тысячах российских рублей)

	Прим.	2012 г.	2011 г.
Выручка	22	51 391 475	42 653 887
Себестоимость реализации	23	(32 488 245)	(26 728 419)
Валовая прибыль		18 903 230	15 925 468
Коммерческие расходы	24	(5 105 140)	(3 642 115)
Общехозяйственные и административные расходы	25	(1 506 604)	(1 196 149)
Прочие доходы	26	449 695	294 693
Прочие расходы	26	(261 891)	(332 596)
Финансовые доходы	27	126 767	231 519
Финансовые расходы	27	(35 648)	(43 235)
Прибыль до налогообложения		12 570 409	11 237 585
Расход по налогу на прибыль	28	(2 606 403)	(2 404 948)
Прибыль за год		9 964 006	8 832 637
Прочий совокупный доход			
Курсовые разницы, возникающие в результате пересчета в валюту представления		(31 227)	29 136
Прочий совокупный доход за год		(31 227)	29 136
Итого совокупный доход за год		9 932 779	8 861 773

Прим.

2012 г.

2011 г.

ПРИБЫЛЬ ЗА ГОД

Приходящаяся на:

акционеров материнской компании	9 790 915	8 780 520
неконтрольные доли участия	173 091	52 117
	9 964 006	8 832 637

ИТОГО СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗА ГОД

Приходящийся на:

акционеров материнской компании	9 764 070	8 805 688
неконтрольные доли участия	168 709	56 085
	9 932 779	8 861 773

Прибыль на акцию (в российских рублях)

- базовая и разводненная прибыль за год, приходящаяся на акционеров материнской компании	21	276,69	242,07
--	----	--------	--------

Подписано и утверждено к выпуску от имени Совета директоров ОАО «Фармстандарт»

Генеральный директор

И. К. Крылов

Заместитель Генерального директора по финансам

Е. В. Архангельская

25 апреля 2013 года



Прилагаемые примечания на стр. 85–125 являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности

Консолидированный отчет о движении денежных средств за год по 31 декабря 2012 года

(в тысячах российских рублей)

	Прим.	2012 г.	2011 г.
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:			
Прибыль до налогообложения		12 570 409	11 237 585
Корректировки на:			
Амортизацию основных средств и нематериальных активов	10, 11	988 249	888 859
Изменение резерва на обесценение финансовых активов	13, 26	734	111 606
Списание стоимости запасов до чистой стоимости реализации	12	244 754	52 778
Убыток по внеоборотным активам, классифицированным как предназначенные для продажи	26	–	16 537
(Восстановление резерва под обесценение) / обесценение основных средств	10, 26	(20 935)	45 736
Восстановление резерва под обесценение нематериальных активов	10, 26	(25 000)	–
Убыток (прибыль) от выбытия основных средств	26	3 436	(22 619)
Отрицательные (положительные) курсовые разницы		102 450	(22 947)
Расходы, связанные с совместным предприятием	26	–	53 142
Финансовые доходы	27	(126 767)	(231 519)
Финансовые расходы	27	35 648	43 235
Движение денежных средств по операционной деятельности до изменений оборотного капитала		13 772 978	12 172 393
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	13	(467 236)	(1 800 534)
(Увеличение)/уменьшение запасов	12	(1 288 011)	416 459
Уменьшение НДС к возмещению		43 413	111 789
Уменьшение (увеличение) авансов выданных	14	476 036	(497 438)
Увеличение (уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности	19	234 733	(2 917)
Увеличение задолженности по налогам, кроме налога на прибыль		452 431	76 069
Поступление денежных средств по операционной деятельности		13 224 344	10 475 821
Налог на прибыль уплаченный	28	(2 438 060)	(2 546 132)
Проценты уплаченные		(35 477)	(40 839)

	Прим.	2012 г.	2011 г.
Проценты полученные		206 946	168 077
Чистое поступление денежных средств по операционной деятельности		10 957 753	8 056 927
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:			
Приобретение основных средств	10	(1 461 910)	(1 751 518)
Оплата расходов на разработку	11	(28 760)	–
Чистые денежные средства, использованные при приобретении дочерней компании, за вычетом приобретенных денежных средств	5	(2 495 317)	(196 524)
Получение государственных субсидий	20	38 665	–
Поступление денежных средств от реализации основных средств		34 061	42 213
Поступление денежных средств от реализации внеоборотных активов, классифицированных как предназначенные для продажи		17 850	–
Поступление денежных средств от реализации краткосрочных финансовых активов	16	3 126 872	2 012 351
Денежные средства, уплаченные за краткосрочные финансовые активы	16	(2 645 728)	(1 786 820)
Займы, выданные связанным сторонам	9, 16	(1 537 945)	–
Чистое расходование денежных средств по инвестиционной деятельности		(4 952 212)	(1 680 298)
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:			
Поступления по кредитам и займам	17	3 048 750	2 332 250
Погашение кредитов и займов	17	(3 793 189)	(2 010 994)
Денежные средства, уплаченные за собственные акции, выкупленные у акционеров	7	(1 976 415)	(5 474 250)
Чистое расходование денежных средств по финансовой деятельности		(2 720 854)	(5 152 994)
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов		3 284 687	1 223 635
Чистые курсовые разницы		(3 776)	3 179
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	15	5 383 072	4 156 258
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	15	8 663 983	5 383 072

Прилагаемые примечания на стр. 85–125 являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности

Консолидированный отчет об изменениях капитала за год по 31 декабря 2012 года

(в тысячах российских рублей)

	Капитал акционеров материнской компании						Неконтрольные доли участия	Итого капитал
	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Резерв на пересчет в валюту представления	Нераспределенная прибыль	Итого			
На 1 января 2011 г.	37 793	–	(245)	26 409 993	26 447 541	428 214	26 875 755	
Прибыль за год	–	–	–	8 780 520	8 780 520	52 117	8 832 637	
Прочий совокупный доход за год	–	–	25 168	–	25 168	3 968	29 136	
Итого совокупный доход за год	–	–	25 168	8 780 520	8 805 688	56 085	8 861 773	
Приобретение дочерней компании (Прим. 5)	–	–	–	–	–	30 669	30 669	
Выкуп собственных акций, у акционеров (Прим. 7)	–	(1 825)	–	(5 472 425)	(5 474 250)	–	(5 474 250)	
На 31 декабря 2011 г.	37 793	(1 825)	24 923	29 718 088	29 778 979	514 968	30 293 947	
Прибыль за год	–	–	–	9 790 915	9 790 915	173 091	9 964 006	
Прочий совокупный доход за год	–	–	(26 845)	–	(26 845)	(4 382)	(31 227)	
Итого совокупный доход за год	–	–	(26 845)	9 790 915	9 764 070	168 709	9 932 779	
Приобретение дочерних компаний (Прим. 5)	–	–	–	–	–	967 813	967 813	
Выбытие дочерней компании	–	–	–	–	–	(352)	(352)	
Выкуп собственных акций у акционеров (Прим. 7)	–	(1 365)	–	(1 975 050)	(1 976 415)	–	(1 976 415)	
На 31 декабря 2012 г.	37 793	(3 190)	(1 922)	37 533 953	37 566 634	1 651 138	39 217 772	

Прилагаемые примечания на стр. 85–125 являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности

Примечания к консолидированной финансовой отчетности за год по 31 декабря 2012 года

1. Общие сведения

Основной деятельностью ОАО «Фармстандарт» (далее «Компания») и ее дочерних организаций (компаний) – далее «Группа», является производство и оптовая реализация фармацевтической продукции и медицинского оборудования. Компания зарегистрирована в России. С мая 2007 года акции Компании находятся в открытом обращении на бирже (Примечание 21). Головной офис Группы зарегистрирован по адресу: Российская Федерация, Московская область, г. Долгопрудный, Лихачевский проезд, д. 5Б, производственные предприятия Группы находятся в Московской области, Владимирской области, городах Курск, Томск, Уфа, Тюмень (все – Российская Федерация) и Харьков (Украина). Компания владеет акциями совместных предприятий и контрольными долями участия в следующих основных дочерних компаниях, консолидированных в составе Группы на 31 декабря 2012 и 2011 годов:

Компания	Страна регистрации	Вид деятельности	2012 г. доля участия, %	2011 г. доля участия, %
Дочерние компании:				
1. ООО «Фармстандарт»	Российская Федерация	Централизованные закупки	100	100
2. ОАО «Фармстандарт-Лексредства»	Российская Федерация	Производство фармацевтической продукции	100	100
3. ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм»	Российская Федерация	Производство фармацевтической продукции	91	91
4. ОАО «Фармстандарт-Уфавита»	Российская Федерация	Производство фармацевтической продукции	100	100
5. ПАО «Фармстандарт-Биолек»	Украина	Производство фармацевтической продукции	55	55
6. ОАО «ТЗМОИ»	Российская Федерация	Производство медицинского оборудования	100	100
7. Donelle Company Limited	Кипр	Финансовая холдинговая компания	89	89
8. ЗАО «Афофарм»	Российская Федерация	Владелец активов	89	89
9. MDR Pharmaceuticals	Кипр	Владелец активов	50,05	50,05
10. ЗАО «Виндексфарм»	Российская Федерация	Владелец активов	100	100
11. Bigpearl Trading Limited*	Кипр	Владелец активов	50,005	–
12. ООО «Фармапарк»*	Российская Федерация	Производство фармацевтической продукции	50,005	–
13. ОАО «Биомед им. И.И. Мечникова»*	Российская Федерация	Производство фармацевтической продукции	49,795	–
14. ОАО «Фармацевтические инновации»*	Российская Федерация	Владелец активов	50,005	–
15. ЗАО «ПКБ Биомедпрепаратов им. И. И. Мечникова»*	Российская Федерация	Владелец активов	49,795	–
16. ОАО «ЕКК»	Российская Федерация	Вспомогательная компания	35,255	–
17. ЗАО «Лекно»	Российская Федерация	Производство фармацевтической продукции	100	–
18. ООО «Фармстандарт-Фитофарм-НН»	Российская Федерация	Производство фармацевтической продукции	–	99

* Данные дочерние компании входили в состав «Группы компаний «Биопроект», приобретенной Компанией в июле 2012 года. Группа осуществляет контроль над данными компаниями посредством контрольной доли участия в Bigpearl Trading Limited (см. Примечание 5.2).

Компания	Страна регистрации	Вид деятельности	2012 г. доля участия, %	2011 г. доля участия, %
Совместные предприятия:				
19. 000 «НаучТехСтрой Плюс»	Российская Федерация	Научные исследования и разработки	37,5	37,5
20. Moldildo Trading Limited	Кипр	Посредническая холдинговая компания	75	75
21. 000 «Фармстандарт-Медтехника»	Российская Федерация	Реализация медицинского оборудования	75	75

Настоящая консолидированная финансовая отчетность утверждена к выпуску Советом директоров ОАО «Фармстандарт» 25 апреля 2013 года.

2. Основа подготовки финансовой отчетности

Декларация о соответствии стандартам

Настоящая консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО») в редакции, утвержденной Советом по Международным стандартам финансовой отчетности (Совет по МСФО).

Основа подготовки финансовой отчетности

Российские компании Группы ведут бухгалтерский учет в российских рублях (далее – «руб.») и составляют финансовую отчетность в соответствии с законодательными актами, регулирующими бухгалтерский учет и отчетность в Российской Федерации. Украинская дочерняя компания Группы ведет бухгалтерский учет в украинских гривнах (далее – «гривна») и составляет финансовую отчетность в соответствии с МСФО (до 2012 года – в соответствии с Положениями (Стандартами) бухгалтерского учета в Украине). При необходимости в российскую финансовую отчетность вносятся корректировки с целью представления настоящей консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Основные корректировки относятся к оценке и износу основных средств, оценке и амортизации нематериальных активов, некоторым резервам на переоценку, использованию справедливой стоимости для определенных активов и производных инструментов, учету объединения компаний по методу приобретения и возникающим эффектам по налогу на прибыль, а также консолидации дочерних компаний.

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена исходя из принципа учета по фактическим затратам, за исключением отмеченного в разделе «Основные положения учетной политики». Например, производные инструменты и отдельные краткосрочные активы учитываются по справедливой стоимости, а внеоборотные активы, классифицированные как предназначенные для продажи, оцениваются по наименьшей из двух величин: балансовой стоимости и справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу.

Изменения в учетной политике

Принятая учетная политика соответствует учетной политике, применяемой в предыдущих отчетных периодах, за исключением того, что на 1 января 2012 года Группа приняла следующие новые и измененные стандарты МСФО и Интерпретации Комитета по интерпретациям МСФО («IFRIC»).

Изменения в учетной политике связаны с применением следующих новых или пересмотренных стандартов:

- Поправка к МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: Раскрытие информации» – «Передача финансовых активов».
- Поправка к МСФО (IAS) 12 «Налог на прибыль» – «Отложенные налоги: возмещение активов, лежащих в основе отложенных налогов».
- Поправка к МСФО (IFRS) 1 «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности» – «Значительная гиперинфляция и отмена фиксированных дат для компаний, впервые применяющих МСФО».

Поправка к МСФО (IFRS) 7 требует раскрытия дополнительной информации о финансовых активах, которые были переданы, но признание которых не было прекращено, чтобы дать возможность пользователям консолидированной финансовой отчетности Группы понять характер взаимосвязи таких активов с соответствующими им обязательствами. Кроме того, поправка требует раскрытия информации о продолжающемся участии в активах, признание которых было прекращено, чтобы дать пользователям финансовой

отчетности возможность оценить характер продолжающегося участия в таких активах и связанных с ним рисков. Поправка вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 июля 2011 года или после этой даты.

Поправка к МСФО (IAS) 12 разъясняет порядок определения отложенного налога в отношении инвестиционной недвижимости, учитываемой по справедливой стоимости. В рамках поправки вводится опровержимое допущение о том, что отложенный налог в отношении инвестиционной недвижимости, для оценки которой используется модель справедливой стоимости согласно МСФО (IAS) 40, должен определяться на основании допущения о том, что ее балансовая стоимость будет возмещена посредством продажи. Кроме того, в поправке введено требование о необходимости расчета отложенного налога по неамортизируемым активам, оцениваемым с использованием модели переоценки в МСФО (IAS) 16, только на основе допущения о продаже активов. Поправка вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2012 года или после этой даты.

Поправка к МСФО (IFRS) 1 разъясняет, что если дата перехода компании на МСФО совпадает с датой нормализации функциональной валюты или приходится на период после даты нормализации, компания может оценить все активы и обязательства, принадлежавшие ей до даты нормализации функциональной валюты, по справедливой стоимости на дату перехода на МСФО. Указанная справедливая стоимость может использоваться в качестве условной первоначальной стоимости таких активов и обязательств во вступительном отчете о финансовом положении, подготовленном согласно МСФО. Однако данное исключение может применяться только в отношении активов и обязательств, которые подверглись значительной гиперинфляции. Поправка вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 июля 2011 года или после этой даты, при этом допускается возможность ее досрочного применения.

Данные изменения в учетной политике не оказали значительного влияния на финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Стандарты МСФО и Интерпретации, выпущенные Комитетом по интерпретациям МСФО («IFRIC»), еще не вступившие в силу

- МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты: классификация и оценка» (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2015 года или после этой даты), выпущенный по результатам первого этапа проекта Совета по МСФО по замене МСФО (IAS) 39, применяется в отношении классификации и оценки финансовых активов и финансовых обязательств, как они определены в МСФО (IAS) 39.
- Поправка к МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (июль 2012 года) заменяет требования к консолидации, содержащиеся в МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты) и предусматривает единую модель контроля, которая применяется в отношении всех компаний, включая компании специального назначения.
- Поправка к МСФО (IFRS) 11 «Соглашения о совместной деятельности» (июль 2012 года) вводит новые требования в отношении учета соглашений о совместной деятельности (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты).
- Поправка к МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации о долях участия в других компаниях» (июль 2012 года) – требует раскрытия дополнительной информации о консолидированных и неконсолидированных компаниях (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты).
- МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» – содержит определение, рекомендации и требования в отношении раскрытия информации об оценке справедливой стоимости (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты).
- МСФО (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность» – МСФО (IFRS) 10 заменяет требования к консолидации, содержащиеся в МСФО (IAS) 27. Требования в отношении отдельной финансовой отчетности остались без изменений (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты).
- МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия» – соответствующие изменения в связи с выпуском МСФО (IFRS) 10, МСФО (IFRS) 11 и МСФО (IFRS) 12 (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты).
- МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» – поправки вносят изменения в способ представления информации о прочем совокупном доходе (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 июля 2012 года или после этой даты).

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

2. Основа подготовки финансовой отчетности (продолжение)

- МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» – поправки к стандарту в результате проектов, касающихся вознаграждений по окончании трудовой деятельности и выходных пособий (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты).
- Поправки к МСФО (IFRS) 7 «Раскрытие информации» и МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» – поправки в отношении единых требований к раскрытию информации и взаимозачета финансовых активов и финансовых обязательств (применяются в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года и 1 января 2014 года или после этих дат, соответственно).
- Поправка к МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО» – «Государственные субсидии». Поправка была выпущена в марте 2012 года с целью освобождения от ретроспективного применения МСФО в отношении государственных субсидий (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года).
- Интерпретация IFRIC 20 «Затраты на вскрышные работы на этапе эксплуатации разрабатываемого открытым способом месторождения» применяется в отношении затрат на удаление шлаковых пород (вскрышные работы), возникающих на этапе эксплуатации разрабатываемого открытым способом месторождения.
- В мае 2012 года была выпущена окончательная версия ежегодного проекта «Усовершенствования МСФО» за 2009-2011 годы (применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). В таблице ниже представлен перечень МСФО, в которые были внесены данные ограниченные поправки:

Поправки к МСФО (2012 года)	Предмет поправки
МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО»	Разъясняет, что при определенных условиях компания может применять МСФО (IFRS) 1 более одного раза
МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО»	Разъясняет, что компания может применять МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» либо с даты перехода на МСФО, либо с более ранней даты
МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО» в результате вышеуказанной поправки к МСФО (IAS) 1	Поправка к МСФО (IFRS) 1 разъясняет требования к раскрытию сравнительной информации в случае, когда компания представляет третий отчет о финансовом положении либо в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки», либо в добровольном порядке. Последующая поправка к МСФО (IFRS) 1 разъясняет, что компания, впервые применяющая МСФО, должна предоставлять вспомогательные примечания ко всем отчетам
МСФО (IAS) 16 «Основные средства»	Разъясняет, что запасные части и сервисное оборудование, удовлетворяющие определению основных средств, классифицируются в качестве основных средств, а не в качестве запасов
Поправка к МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»	Разъясняет порядок начисления налога на прибыль, относящегося к распределяемой прибыли и затратам по сделке
Поправка к МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность»	Разъясняет требования к раскрытию информации в отношении активов и обязательств сегмента в промежуточной финансовой отчетности

Применение новых и пересмотренных Международных стандартов финансовой отчетности

Группа не применяла досрочно какие-либо другие стандарты, интерпретации или поправки, которые были выпущены, но еще не вступили в силу. Группа не планирует досрочно применять данные стандарты.

Руководство Группы полагает, что применение этих стандартов и интерпретаций в будущем не окажет влияния на результаты деятельности и финансовое положение Группы, отраженные в настоящей консолидированной финансовой отчетности, за исключением влияния МСФО (IFRS) 11 «Соглашения о совместной деятельности», выпущенного в мае 2011 года.

МСФО (IFRS) 11 «Соглашения о совместной деятельности» заменит МСФО (IAS) 31 «Инвестиции в совместные предприятия». Новый стандарт исключает возможность учета активов и обязательств совместно контролируемых компаний по методу пропорциональной консолидации, единственным допустимым порядком учета будет метод долевого участия. Применение данного стандарта, которое должно быть ретроспективным, приведет к уменьшению размера всех активов, обязательств, доходов и расходов, однако размеры чистых активов и прибыли за период не изменятся. В настоящее время Группа проводит оценку в количественном выражении влияния введения МСФО (IFRS) 11, однако руководство считает, что применение данного стандарта не окажет существенного влияния на результаты деятельности и финансовое положение Группы.

3.1 Основа консолидации

Дочерние компании

Дочерние компании полностью консолидируются с даты приобретения, представляющей собой дату получения Группой контроля, и продолжают консолидироваться до даты потери такого контроля. Все операции между компаниями Группы, а также остатки и нереализованная прибыль по таким операциям исключаются; нереализованные убытки также исключаются, кроме случаев, когда соответствующая операция свидетельствует об обесценении передаваемого актива. При необходимости в учетную политику дочерних компаний вносятся изменения для приведения ее в соответствие с учетной политикой Группы.

Неконтрольная доля участия – это доля в дочерней компании, которая не принадлежит Группе прямо или косвенно. Неконтрольные доли участия первоначально оцениваются пропорционально их доле в справедливой стоимости идентифицируемых чистых активов приобретенной компании. После приобретения балансовая стоимость неконтрольных долей участия равняется стоимости данных долей, отраженной при первоначальном признании, скорректированной на их долю в последующих изменениях капитала. Общий совокупный доход в рамках дочерней компании относится на неконтрольную долю участия даже в том случае, если это приводит к возникновению отрицательного сальдо.

Неконтрольная доля участия отражается в составе капитала отдельно от капитала владельцев материнской компании.

Объединение бизнеса

Объединение бизнеса отражается Группой по методу приобретения. Идентифицируемые активы, обязательства и условные обязательства приобретаемой компании учитываются по их справедливой стоимости на дату приобретения, независимо от наличия и размера неконтрольной доли участия. Для каждой сделки по объединению бизнеса Группа оценивает неконтрольную долю участия в приобретаемой дочерней компании по пропорциональной доле в идентифицируемых чистых активах приобретаемой компании. Затраты, понесенные в связи с приобретением, списываются на расходы и включаются в состав административных расходов.

Превышение стоимости приобретения над справедливой стоимостью доли Группы в идентифицируемых чистых активах отражается как гудвил (Примечание 3.6). В случае если стоимость приобретения меньше справедливой стоимости доли Группы в идентифицируемых чистых активах приобретенной дочерней компании, разница отражается непосредственно в составе прибыли или убытка.

Доли участия в совместных предприятиях

Группе принадлежат доли участия в совместных предприятиях, которые являются совместно контролируемыми компаниями; при этом между участниками существует договорное соглашение, которое устанавливает совместный контроль над экономической деятельностью предприятий. Группа признает свои доли участия в совместных предприятиях, применяя метод пропорциональной консолидации. Группа объединяет построчно свою пропорциональную долю активов, обязательств, доходов и расходов в совместном предприятии с аналогичными статьями в своей консолидированной финансовой отчетности. Финансовая отчетность совместных предприятий составляется за тот же отчетный период, что и финансовая отчетность материнской компании. В случае необходимости для приведения учетной политики в соответствие с учетной политикой Группы вносятся корректировки.

Корректировки консолидированной финансовой отчетности Группы осуществляются для исключения доли Группы во внутригрупповых остатках по расчетам, доходах и расходах, а также нереализованных доходах и расходах по операциям между Группой и предприятием, находящимся под совместным контролем. Убытки от таких операций признаются немедленно, при условии, что такой убыток представляет собой уменьшение чистой возможной цены реализации оборотных активов или убыток от обесценения. Группа отражает свою долю участия в совместном предприятии, применяя метод пропорциональной консолидации, до того момента, когда Группа утратит совместный контроль над совместным предприятием.

3.2 Денежные средства и краткосрочные депозиты

Денежные средства и краткосрочные депозиты, отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении, включают денежные средства в банках и наличные денежные средства, а также краткосрочные депозиты с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев и денежные депозиты, размещенные для целей обеспечения участия в открытых аукционах правительства РФ, с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев.

Для целей консолидированного отчета о движении денежных средств денежные средства и их эквиваленты включают в себя денежные средства и краткосрочные депозиты, отвечающие приведенному выше определению, и не включают непогашенные банковские овердрафты.

3.3 Налог на добавленную стоимость

В соответствии с российским и украинским налоговым законодательством налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным товарам и услугам подлежит возмещению путем зачета против суммы задолженности по НДС, начисляемого на реализуемую продукцию и услуги, если взаимозачитываемые суммы относятся к одному юридическому лицу.

НДС подлежит уплате в государственный бюджет после реализации продукции и услуг и выставления счетов-фактур, а также после получения предоплаты от покупателей и заказчиков. НДС по приобретенным товарам и услугам вычитается из суммы задолженности по НДС, даже если расчеты по ним не были завершены на отчетную дату.

При создании резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности резервируется вся сумма сомнительной задолженности, включая НДС.

3.4 Запасы

Запасы учитываются по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цены реализации. Себестоимость запасов определяется с использованием метода ФИФО. Себестоимость готовой продукции и незавершенного производства включает в себя стоимость сырья и материалов, прямые затраты труда и прочие прямые затраты, а также соответствующую долю производственных накладных расходов (рассчитанную на основе нормативного использования производственных мощностей), но не включает расходы по займам. Себестоимость продукции третьих лиц включает в себя расходы, непосредственно связанные с приобретением данной продукции. Чистая возможная цена реализации – это расчетная цена реализации в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных расходов на завершение производства и расчетных расходов по продаже.

3.5 Основные средства

Основные средства отражены по себестоимости или предполагаемой стоимости на дату перехода к МСФО (далее по тексту – «стоимость») за вычетом накопленного износа и убытков от обесценения. Предполагаемая стоимость основных средств была определена на 1 января 2004 года на основе их справедливой стоимости путем оценки компанией – независимым оценщиком. Амортизация основных средств рассчитывается линейным методом. Сроки амортизации, приблизительно равные расчетным срокам полезной службы соответствующих активов, представлены ниже:

	Срок службы, лет
Здания	от 10 до 50
Машины и оборудование	от 5 до 30
Оборудование, транспортные средства и прочее	от 2 до 7

Остаточная стоимость, сроки полезного использования и методы начисления амортизации активов анализируются в конце каждого отчетного года и корректируются по мере необходимости. Земля не подлежит амортизации.

Расходы на ремонт и техобслуживание относятся на затраты по мере их осуществления. Затраты на реконструкцию и модернизацию капитализируются, а замененные объекты списываются. Доход или убыток от списания основных средств учитывается в составе прибыли или убытка по мере списания.

3.6 Гудвил

Гудвил, возникающий при приобретении дочерних компаний, отражается в составе нематериальных активов. После первоначального признания гудвил отражается по себестоимости за вычетом любых накопленных убытков от обесценения.

Гудвил анализируется на предмет обесценения ежегодно или чаще, если какие-либо события или изменение обстоятельств свидетельствуют о его возможном обесценении. Для целей анализа на предмет обесценения гудвил, приобретенный в результате операций по объединению компаний, с даты приобретения распределяется по всем подразделениям или группам подразделений, генерирующим денежные потоки, которые, как ожидается, получают выгоды от объединения, независимо от факта отнесения прочих активов и обязательств Группы к указанным подразделениям или группам подразделений. Каждое подразделение или группа подразделений, на которые относится гудвил, представляет собой структурную единицу наиболее низкого уровня в составе Группы с точки зрения анализа гудвила для целей внутреннего управления.

Обесценение гудвила определяется путем оценки возмещаемой стоимости подразделения (или группы подразделений), генерирующей денежные потоки, на которые отнесен гудвил. Убыток от обесценения признается, если возмещаемая стоимость подразделения (группы подразделений), генерирующего денежные потоки, меньше его балансовой стоимости. В случае если гудвил входит в состав генерирующего денежные потоки подразделения (группы подразделений), а часть такого подразделения выбывает, то гудвил, связанный с выбывающей частью, включается в состав балансовой стоимости этой части при определении прибыли или убытка от выбытия. В этом случае выбывающий гудвил оценивается исходя из относительной стоимости выбывающей части подразделения и части подразделения, генерирующего денежные потоки, оставшейся в составе Группы.

3.7 Нематериальные активы, за исключением гудвила

Нематериальные активы, приобретенные отдельно, первоначально оцениваются по стоимости приобретения. Стоимость приобретения нематериальных активов, приобретенных в рамках операций по объединению компаний, представляет собой справедливую стоимость на дату приобретения. После первоначального признания нематериальные активы отражаются по стоимости приобретения за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Нематериальные активы с ограниченным сроком действия амортизируются на основе линейного метода начисления амортизации в течение срока полезного использования (для товарных знаков срок полезной службы составляет от 15 до 20 лет; для патентов срок полезной службы соответствует периоду, на который выдан патент, но не должен превышать 20 лет) и оцениваются на предмет обесценения в случае появления признака того, что нематериальный актив может быть обесценен. Сроки и методы амортизации нематериальных активов анализируются не менее одного раза в год в конце каждого отчетного года. Изменения ожидаемого срока полезного использования или ожидаемого характера использования конкретного актива и получения будущих экономических выгод от него учитываются посредством изменения срока или порядка амортизации (в зависимости от ситуации) и рассматриваются в качестве изменений учетных оценок. Амортизационные отчисления по нематериальным активам с ограниченным сроком полезного использования относятся на финансовый результат в составе расходов согласно назначению нематериального актива.

Разработка – это использование научных открытий или других знаний при составлении плана или проекта по производству новых видов продукции до начала промышленного производства или использования такой продукции. Затраты на разработку представляют собой все расходы, непосредственно связанные с созданием, производством и подготовкой актива к использованию в соответствии с намерением руководства. Затраты на разработку капитализируются в составе нематериальных активов при условии соблюдения всех критериев, перечисленных ниже:

1. техническая осуществимость создания актива, то есть возможность его использования или продажи;
2. намерение создать актив и использовать или продать его;
3. возможность использовать или продать актив;
4. вероятность получения будущих экономических выгод от актива, а также наличие рынка для его реализации или полезность актива при его внутреннем использовании;
5. наличие достаточных технических, финансовых и других ресурсов для завершения разработки, ее использования и продажи; а также
6. способность достоверно оценить затраты, относящиеся к нематериальному активу.

Амортизация затрат на разработку начинается после получения разрешения регулирующих органов, когда актив становится пригодным к использованию и классифицируется в составе соответствующей категории нематериальных активов, за исключением гудвила.

Затраты по статье нематериальных активов, первоначально отраженные в составе расходов, не признаются в качестве части первоначальной стоимости нематериального актива на более позднюю дату.

3.8 Инвестиции и прочие финансовые активы

В соответствии с МСФО (IAS) 39 финансовые активы классифицируются либо как финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, займы, дебиторская задолженность и инвестиции, удерживаемые до погашения, либо, в зависимости от обстоятельств, как инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи. Группа не имеет инвестиций, удерживаемых до погашения, и финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Первоначально финансовые активы оцениваются по справедливой стоимости. В случае если инвестиции не классифицируются как финансовые активы по справедливой стоимости через прибыль или убыток, то при отражении в отчетности к их справедливой стоимости прибавляются непосредственно связанные с ними затраты по сделке. После первоначального отражения в учете Группа присваивает своим финансовым активам соответствующую категорию и, если это возможно и целесообразно, в конце каждого

финансового года проводит анализ таких активов на предмет пересмотра присвоенной им категории. Все стандартные операции по покупке и продаже финансовых активов признаются на дату сделки, т.е. на дату принятия Группой обязательства приобрести соответствующий актив. Стандартными операциями по покупке и продаже являются операции по покупке и продаже финансовых активов, предусматривающие поставку активов в течение периода, установленного законодательством или обычаями рынка.

Займы и дебиторская задолженность

Займы и дебиторская задолженность являются производными финансовыми активами, не котирующимися на активном рынке, с фиксированным или поддающимся определению размером платежей. После первоначальной оценки займы и дебиторская задолженность учитываются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента за вычетом резерва под обесценение. Прибыли и убытки по таким активам отражаются в составе прибыли или убытка в момент прекращения признания или в случае обесценения таких активов, а также путем амортизации. Проценты к получению по депозитам отражаются в составе прочей дебиторской задолженности.

Финансовые инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи

Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, представляют собой производные финансовые активы, классифицированные в качестве имеющихся в наличии для продажи, не включенные ни в одну другую категорию. После первоначального признания инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи, оцениваются по справедливой стоимости, а изменения их справедливой стоимости признаются в составе прочего совокупного дохода. В случае обесценения актива, имеющегося в наличии для продажи, сумма, представляющая собой разницу между его первоначальной стоимостью (за вычетом выплат по основной сумме и амортизации) и его текущей справедливой стоимостью, за вычетом убытка от обесценения, ранее отраженного в составе прибыли или убытка, переносится из состава прочего совокупного дохода в состав прибыли или убытка. Восстановление убытков от обесценения, связанных с долевыми инструментами, классифицируемыми в качестве имеющихся в наличии для продажи, не отражается в составе прибыли или убытка. Убытки от обесценения, связанные с долговыми инструментами, восстанавливаются через прибыль или убыток, в случае если повышение справедливой стоимости инструмента может быть объективно отнесено к событию, произошедшему после признания убытка от обесценения.

Справедливая стоимость

Справедливая стоимость инвестиций, активно обращающихся на организованных финансовых рынках, определяется по рыночным котировкам на покупку на момент окончания торгов на отчетную дату. Справедливая стоимость инвестиций, не имеющих активного обращения на рынке, определяется с использованием методик оценки. Такие методики включают в себя использование недавних сделок, заключенных на рыночных условиях, текущей рыночной стоимости финансового инструмента, практически идентичного рассматриваемому инструменту, анализа дисконтированных денежных потоков или использование других методов оценки.

Амортизированная стоимость

Займы и дебиторская задолженность оцениваются по амортизированной стоимости, которая рассчитывается с использованием метода эффективной ставки процента за вычетом резерва на обесценение. Амортизированная стоимость рассчитывается с учетом имевшихся при приобретении скидок или надбавок и включает в себя сборы, являющиеся неотъемлемой частью эффективной ставки процента и затрат по сделке.

Обесценение финансовых активов

На каждую отчетную дату Группа устанавливает наличие признаков обесценения финансового актива или группы финансовых активов.

Активы, отражаемые по амортизированной стоимости

В случае наличия объективных признаков понесения убытка в результате обесценения активов, отражаемых по амортизированной стоимости, сумма такого убытка определяется как разница между балансовой стоимостью актива и текущей стоимостью расчетных будущих денежных потоков (за исключением ожидаемых будущих потерь по кредиту, которые еще не были понесены), дисконтированных по эффективной ставке процента по финансовому активу (т.е. по эффективной ставке процента, рассчитанной при

первоначальном признании). Балансовая стоимость актива уменьшается на сумму резерва на обесценение. Сумма убытка отражается в составе прибыли или убытка. Если впоследствии происходит снижение суммы убытка от обесценения, которое может быть объективно отнесено к событию, произошедшему после отражения в учете суммы убытка от обесценения, то ранее отраженная сумма убытка восстанавливается при условии, что на дату восстановления балансовая стоимость актива не превышает его амортизированную стоимость. Любое последующее восстановление убытка от обесценения отражается в составе прибыли или убытка. Более подробная информация о дебиторской задолженности приведена в Примечании 13.

3.9 Кредиты и займы

Кредиты и займы первоначально отражаются по справедливой стоимости полученных средств за вычетом понесенных затрат по сделке. После первоначального признания кредиты и займы отражаются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

Затраты по кредитам и займам, непосредственно связанные с приобретением, строительством или производством актива, который обязательно требует продолжительного периода времени для его подготовки к предполагаемому использованию или продаже, капитализируются как часть первоначальной стоимости такого актива. Все прочие затраты по кредитам и займам относятся на расходы.

3.10 Налоги на прибыль

Налог на прибыль включает в себя сумму текущего и отложенного налога. Текущие налоговые платежи представляют собой налог к уплате, рассчитанный на основе налогооблагаемой прибыли за год с применением ставок налога на прибыль, вступивших в силу (или практически принятых) на отчетную дату, и любые корректировки суммы налога к уплате за прошлые годы.

Отложенные налоги на прибыль отражаются по всем временным разницам между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью в финансовой отчетности, за исключением ситуаций, когда отложенные налоги возникают при первоначальном признании гудвила либо актива или обязательства в результате операции, которая не является сделкой по объединению компаний и которая, в момент ее совершения, не оказывает влияния на учетную и налоговую прибыль или убыток.

Отложенный налоговый актив признается только в той степени, в какой существует значительная вероятность получения налогооблагаемой прибыли, которая может быть уменьшена на сумму вычитаемых временных разниц. Отложенные налоговые активы и обязательства рассчитываются по налоговым ставкам, применение которых ожидается в период реализации актива или погашения обязательства, на основе действующих или объявленных (и практически принятых) на отчетную дату налоговых ставок.

Взаимозачет отложенных налоговых активов и обязательств возможен только в случаях, если: (а) компания в составе Группы вправе производить взаимозачет текущих налоговых активов против текущих налоговых обязательств; и (б) отложенные налоговые активы и обязательства относятся к налогам на прибыль, взимаемым одним налоговым органом с: (i) одного субъекта налогообложения; или (ii) разных субъектов налогообложения, намеревающихся урегулировать текущие налоговые обязательства и активы на чистой основе или реализовать активы одновременно с урегулированием обязательств в каждом последующем периоде, в котором существенные суммы отложенных налоговых обязательств или активов подлежат урегулированию или погашению.

Отложенный налог на прибыль отражается по временным разницам, связанным с инвестициями в дочерние и ассоциированные компании, а также совместные предприятия, за исключением случаев, когда время восстановления временной разницы поддается контролю, и существует вероятность того, что временная разница не будет восстановлена в обозримом будущем.

Влияние изменения налоговых ставок отражается в составе о прибыли или убытка, кроме случаев, когда оно относится к позициям, ранее дебетованным или кредитованным в состав прочего совокупного дохода.

3.11 Договоры аренды

Платежи по операционной аренде равномерно признаются как расход в составе прибыли или убытка в течение срока аренды.

3.12 Прекращение признания финансовых активов и обязательств

Финансовые активы

Прекращение признания финансового актива (или, если применимо, части финансового актива или части группы однородных финансовых активов) происходит в случае истечения срока действия прав на получение денежных поступлений от такого актива.

Финансовые обязательства

Финансовое обязательство прекращает признаваться в консолидированном отчете о финансовом положении, если обязательство погашено, аннулировано, или срок его действия истек. При замене одного существующего финансового обязательства другим обязательством перед тем же кредитором на существенно отличных условиях или в случае внесения существенных изменений в условия существующего обязательства, первоначальное обязательство снимается с учета, а новое обязательство отражается в учете с признанием разницы в балансовой стоимости обязательств в составе прибыли или убытка.

3.13 Резервы

Резервы признаются, если Группа вследствие определенного события в прошлом имеет юридические или добровольно принятые на себя обязательства, для урегулирования которых с большой степенью вероятности потребуются отток ресурсов, и которые можно оценить с достаточной степенью надежности.

Расходы, связанные с любым резервом, отражаются в составе прибыли или убытка. Если влияние временной стоимости денег существенно, резервы дисконтируются по текущей ставке до налогообложения, которая отражает, когда это применимо, риски, характерные для конкретного обязательства. При применении дисконтирования увеличение резерва, происходящее в связи с течением времени, признается как расход на финансирование.

3.14 Капитал

Уставный капитал

Обыкновенные акции классифицируются как капитал.

Дивиденды

Дивиденды, объявленные Компанией, признаются как обязательства и вычитаются из суммы капитала на отчетную дату только в том случае, если они были объявлены до отчетной даты включительно. Информация о таких дивидендах раскрывается в отчетности, если они предложены до отчетной даты, а также предложены или объявлены после отчетной даты, но до даты утверждения финансовой отчетности к выпуску.

Собственные акции, выкупленные у акционеров

Собственные долевые инструменты, которые были выкуплены, отражаются по первоначальной стоимости и вычитаются из суммы капитала. При покупке, продаже, выпуске или аннулировании собственных долевых инструментов Компании прибыль или убыток не отражается в консолидированном отчете о совокупном доходе. Разница между номинальной стоимостью акций и суммой уплаченного вознаграждения за собственные акции, выкупленные у акционеров, отражается в составе нераспределенной прибыли.

3.15 Признание выручки

Выручка признается в момент перехода права собственности потребителю, при условии, что существует уверенность в получении оплаты за нее, а цена реализации конечным потребителям установлена или может быть определена. Выручка определяется по справедливой стоимости полученного вознаграждения или подлежащего получению, за вычетом скидок и уступок.

3.16 Вознаграждения работникам

В 2012 году в соответствии с положением российского законодательства российские компании Группы осуществляли выплаты социального налога («СН»), рассчитанного с применением ставки СН в размере 30% от суммы вознаграждения каждого работника до налогообложения. Группа выплачивает СН в три социальных фонда (государственный пенсионный фонд, фонды социального и медицинского страхования). Ставка 30% применялась только в отношении суммы вознаграждения каждого работника до налогообложения в размере не более 512 руб. накопленным итогом с начала года. Ставка выплат в пенсионный фонд составляет 22% от годовой суммы вознаграждения каждого работника до налогообложения. В случае если сумма вознаграждения каждого работника до налогообложения составит более 512 руб. от годовой суммы вознаграждения в 2012 году, ставка выплат в пенсионный фонд составит 10% от суммы превышения, а в фонды социального и медицинского страхования – 0%. Выплаты Группой СН относятся на расходы в том периоде, в котором они были понесены.

В 2012 году общие выплаты СН составили 689 718 руб. (2011 г.: 537 901 руб.) и были классифицированы в консолидированной финансовой отчетности в составе расходов на оплату труда.

Кроме того, в соответствии с российским законодательством в 2013 году базовая ставка СН сохранится на уровне 30%. Данная ставка в размере 30% применяется только в отношении суммы вознаграждения каждого работника до налогообложения на сумму не более 568 руб. накопленным итогом с начала года; в случае превышения такой суммы применяется ставка 10% с момента превышения и до конца отчетного года.

3.17 Операции в иностранной валюте

Консолидированная финансовая отчетность представлена в российских рублях, являющихся функциональной валютой Компании и ее российских дочерних компаний. Операции в иностранных валютах первоначально отражаются в функциональной валюте по курсу на дату операции. Монетарные активы и обязательства, выраженные в иностранных валютах, пересчитываются в функциональную валюту по курсу на отчетную дату. Разницы, возникающие при пересчете, отражаются в составе прибыли или убытка. Немонетарные статьи, отражаемые по фактической стоимости в иностранной валюте, пересчитываются по курсу на дату операции.

На 31 декабря 2012 года обменные курсы, использованные для пересчета остатков в иностранной валюте, составляли: 30,37 руб. за 1 долл. США, 40,23 руб. за 1 евро и 3,76 руб. за 1 гривну (2011 г.: 32,20 руб. за 1 долл. США, 41,67 руб. за 1 евро и 4,01 руб. за 1 гривну).

Функциональной валютой украинской дочерней компании является украинская гривна (Примечание 5). Функциональной валютой других зарубежных подразделений является доллар США и российский рубль. На отчетную дату активы и обязательства таких зарубежных дочерних компаний пересчитываются в валюту представления отчетности Группы (российский рубль) по курсу на отчетную дату, а их отчеты о совокупном доходе пересчитываются по курсу, действовавшему на момент совершения сделки. Курсовые разницы, возникающие при таком пересчете, отражаются в отдельном компоненте капитала.

3.18 Обесценение нефинансовых активов

На каждую отчетную дату Группа оценивает актив или подразделение, генерирующее денежные потоки, на предмет наличия признаков возможного обесценения. Активы или подразделения, генерирующие денежные потоки, подлежащие подобной оценке, включают в себя преимущественно основные средства и товарные знаки. При наличии таких признаков Группа проводит оценку возмещаемой стоимости такого актива или подразделения, генерирующего денежные потоки. Возмещаемая стоимость актива или подразделения, генерирующего денежные потоки, – это наибольшая из следующих величин: справедливой стоимости актива или подразделения, генерирующего денежные потоки, за вычетом расходов на продажу и стоимости от использования. Возмещаемая стоимость определяется для отдельного актива, если только актив не генерирует притоки денежных средств, которые, в основном, независимы от притоков, генерируемых другими активами. При превышении балансовой стоимости актива или подразделения, генерирующего денежные потоки, над возмещаемой суммой актив или подразделение, генерирующее денежные потоки, признаются обесцененными и подлежат списанию до возмещаемой суммы. При оценке стоимости от использования, расчетные будущие денежные потоки приводятся к их текущей стоимости с использованием ставки дисконта до налогообложения, отражающей текущую рыночную оценку временной стоимости денег и рисков, относящихся к данным активам или подразделениям, генерирующим денежные потоки.

3.19. Государственные субсидии

Государственные субсидии признаются, если имеется обоснованная уверенность в том, что они будут получены и все связанные с ними условия будут выполнены. Если субсидия выдана с целью финансирования определенных расходов, она признается в качестве дохода на систематической основе в тех же периодах, в которых списываются на расходы затраты, которые она должна компенсировать. Если субсидия выдана с целью финансирования актива, она признается в качестве дохода равными долями в течение предполагаемого срока его полезного использования.

4. Существенные учетные суждения и оценки

Ниже представлены основные допущения в отношении будущих событий, а также иных источников неопределенности оценок на отчетную дату, которые несут в себе значительный риск возникновения необходимости внесения существенных корректировок в балансовую стоимость активов и обязательств в течение следующего отчетного года:

Срок полезного использования основных средств и нематериальных активов

Группа оценивает оставшийся срок полезного использования основных средств и нематериальных активов не менее одного раза в год в конце финансового года. В случае расхождения ожидаемых показателей с ранее проведенными оценками соответствующие изменения учитываются как изменение в учетных оценках согласно положениям МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки». Такие оценки могут оказать существенное влияние на балансовую стоимость основных средств и нематериальных активов, а также амортизацию, признанные в составе прибыли или убытка.

Обесценение нефинансовых активов, за исключением гудвила

Определение обесценения предусматривает использование оценочных суждений, которые включают в себя, в частности, причину, сроки и сумму денежного потока. Определение возмещаемой суммы на уровне актива или подразделения, генерирующего денежные потоки, требует использования оценок руководства. Определение стоимости от использования включает методы, основанные на оценке ожидаемых будущих дисконтированных денежных потоков и требующие от Группы проведения оценки таких потоков на уровне актива или подразделения, генерирующего денежные потоки, а также выбора обоснованной ставки дисконта для расчета приведенной стоимости денежных потоков. Такие расчеты, включая используемые методики, могут оказать существенное влияние на справедливую стоимость, а в результате – на сумму обесценения актива.

При оценке обесценения отдельных основных активов Группы учитываются следующие факторы:

- Основные средства: изменения текущих конкурентных условий, ожидания роста в отрасли, увеличение стоимости капитала, изменение доступности финансирования в будущем, функциональный износ, прекращение обслуживания, текущая стоимость замещения, а также иные изменения обстоятельств, указывающие на наличие обесценения.
- Товарные знаки: изменения текущих конкурентных условий, изменения законодательно-нормативной базы, ожидания роста в отрасли, увеличение стоимости капитала, изменение доступности финансирования в будущем, появление на рынке альтернативных продуктов, а также иные изменения обстоятельств, указывающие на наличие обесценения.

Обесценение гудвила

Группа анализирует гудвил на предмет обесценения не реже одного раза в год. Это требует оценки выгод от использования подразделений, генерирующих денежные потоки, на которые относится данный гудвил. Определение выгод от использования требует от Группы проведения оценки будущих денежных потоков на уровне подразделения, генерирующего денежные потоки, а также выбора обоснованной ставки дисконта для расчета приведенной стоимости денежных потоков. На 31 декабря 2012 года балансовая стоимость гудвила составляла 2 584 302 руб. (2011 г.: 1 561 361 руб.). Подробная информация представлена в Примечании 11.

Резерв на сомнительную дебиторскую задолженность

Группа создает резерв на сомнительную дебиторскую задолженность для покрытия предполагаемых убытков, вызванных неспособностью покупателей произвести требуемую оплату. При оценке достаточности резерва на сомнительную дебиторскую задолженность руководство исходит из собственной оценки распределения непогашенных остатков дебиторской задолженности по срокам давности, принятой практики списания, кредитоспособности клиента и изменений в условиях платежа. В случае ухудшения финансового положения клиентов фактический объем списаний может превысить ожидаемый. На 31 декабря 2012 года были

сформированы резервы на сомнительную дебиторскую задолженность на сумму 107 410 руб. (2011 г.: 135 600 руб.). Подробная информация представлена в Примечании 13.

Списание стоимости запасов до чистой стоимости реализации

Группа определяет размер корректировок на списание стоимости запасов до чистой стоимости реализации на основе ожидаемой в будущем стоимости от использования и стоимости реализации. Чистая стоимость реализации представляет собой ожидаемую цену продажи в ходе обычной деятельности за вычетом ожидаемых затрат по реализации или дистрибуции. Цены продажи и затраты по реализации могут изменяться по мере поступления новой информации. Пересмотр таких оценок может оказать существенное влияние на будущие результаты операционной деятельности.

Текущие налоговые обязательства

Российское и украинское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Помимо этого, интерпретация налогового законодательства налоговыми органами применительно к операциям и деятельности компаний Группы может не совпадать с мнением руководства Группы. Как следствие, налоговые органы могут предъявить претензии по сделкам и начислить компаниям Группы значительные дополнительные налоги, пени и штрафы. В России и Украине проверки налоговыми и таможенными органами могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествовавшие году проверки. При определенных условиях проверке могут быть подвергнуты и более ранние периоды. По состоянию на 31 декабря 2012 года руководство считает, что придерживается адекватной интерпретации соответствующего законодательства, и позиция Группы в отношении налоговых, валютных и таможенных вопросов будет поддержана. Подробная информация представлена в Примечании 29.

Договоры аренды

Определение того, что договоренность представляет собой или содержит условия аренды, основано на содержании договоренности на дату начала срока аренды, т.е. зависит ли выполнение договора от использования определенного актива или активов, или договор предоставляет право на использование такого актива.

5. Объединение бизнеса

5.1. Приобретение ПАО «Биолек»

В 4 квартале 2010 года Компания заключила соглашения с акционерами Публичного акционерного общества «Харьковское предприятие по производству иммунобиологических и лекарственных препаратов «Биолек» («Биолек») с целью приобретения 55% обыкновенных голосующих акций «Биолек», компании, расположенной в Украине, которая занимается производством и реализацией различных фармацевтических препаратов, за общее денежное вознаграждение в размере 397 017 руб. (13 086 тыс. долл. США). ПАО «Фармстандарт-Биолек» является организацией, не зарегистрированной на бирже. «Биолек» ведет бухгалтерский учет в украинских гривнах.

Из общей суммы вознаграждения гарантийный платеж в размере 39 670 руб. (1 320 тыс. долл. США) подлежал выплате при достижении «Биолек» определенных операционных и финансовых показателей к 31 декабря 2011 года. В 2011 и 2012 годах Группа полностью осуществила гарантийный платеж (2011 г.: 10 625 руб.). В январе 2011 года Компания завершила процесс приобретения 55% обыкновенных акций, и 18 января 2011 года приобретенные акции «Биолек» были переданы Компании. В июне 2011 года ПАО «Биолек» было переименовано в ПАО «Фармстандарт-Биолек».

В 2011 году Группа завершила (i) реорганизацию управленческой и организационной структуры «Биолек» и (ii) внесла изменения в процедуры внутреннего контроля «Биолек» в соответствии с корпоративной политикой и процедурами Группы.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

5. Объединение бизнеса (продолжение)

Справедливая стоимость идентифицируемых активов и обязательств «Биолек» на дату приобретения составила:

	Справедливая стоимость, отраженная на дату приобретения
Основные средства	288 136
Денежные средства и их эквиваленты	5 702
Торговая и прочая дебиторская задолженность	97 320
Запасы	136 679
Авансы выданные	28 111
	555 948
Отложенное налоговое обязательство	19 449
Прочие долгосрочные обязательства	8 783
Торговая и прочая кредиторская задолженность	418 924
Краткосрочные кредиты и займы	25 461
Налог на прибыль и прочие налоги	15 176
	487 793
Справедливая стоимость чистых активов	68 155
Доля Группы в справедливой стоимости чистых активов	37 486
Гудвил, возникший в результате приобретения	359 531
Выплаченное вознаграждение	397 017

Основной причиной приобретения было намерение Группы расширить свою деятельность на рынке Украины. Это намерение может быть реализовано как за счет реализации собственной продукции «Биолек», так и за счет маркетинга и продвижения некоторых фармацевтических брендов ОАО «Фармстандарт».

Гудвил в размере 359 531 руб. представляет стоимость ожидаемого синергического эффекта от приобретения и возможности расширения деятельности Группы.

5.2. Приобретение Группы компаний «Биопроцесс»

Результаты деятельности «Биолек» были консолидированы с результатами деятельности Группы с 1 января 2011 года, т. е. с того месяца, в котором было осуществлено приобретение.

25 июня 2012 года Компания заключила соглашения с акционерами Bigpearl Trading Limited («Bigpearl»), компании, зарегистрированной в соответствии с законодательством Кипра, с целью приобретения 50,005% находящихся в обращении акций Bigpearl за общее денежное вознаграждение в размере 57 млн долл. США (1 910 589 руб.).

Bigpearl является контролирующим акционером ряда компаний, зарегистрированных в соответствии с законодательством Российской Федерации и занимающихся производством различных фармацевтических препаратов, вакцин и активных фармацевтических субстанций (совместно именуемые Группа компаний «Биопроцесс»), включая две основные компании – ОАО «Биомед им. И. И. Мечникова» («Биомед») и ООО «Фармапарк» («Фармапарк»), а также три несущественные вспомогательные компании (ОАО «Фармацевтические инновации», ОАО «ЕКК» и ЗАО «ПКБ им. И. И. Мечникова»).

20 июля 2012 года Компания завершила процесс приобретения и получила контроль над Группой компаний «Биопроцесс».

(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)

Справедливая стоимость идентифицируемых активов и обязательств Группы компаний «Биопроцесс» на дату приобретения составила:

	Справедливая стоимость, отраженная на дату приобретения
Нематериальные активы	342 959
Основные средства	1 467 981
Торговая и прочая дебиторская задолженность	252 337
Авансы выданные	10 798
Запасы	276 331
Денежные средства и краткосрочные депозиты	83 819
Краткосрочные финансовые активы	96 623
	2 530 848
Отложенное налоговое обязательство	(303 572)
Прочие долгосрочные обязательства	(45 077)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(139 073)
Краткосрочные займы	(93 189)
Налог на прибыль и прочие налоги	(42 353)
	(623 264)
Справедливая стоимость чистых активов	1 907 584
Доля Группы в справедливой стоимости чистых активов	939 771
Гудвил, возникший в результате приобретения	970 818
Стоимость приобретения	1 935 719
За вычетом расчетов по ранее существовавшим отношениям (по справедливой стоимости)	(25 130)
За вычетом денежных средств, приобретенных вместе с дочерней компанией	(83 819)
Чистые денежные средства, использованные при приобретении	1 826 770

Справедливая стоимость торговой и прочей дебиторской задолженности на дату приобретения приблизительно равна ее совокупной балансовой стоимости в размере 252 337 руб. Данная задолженность не была обесценена, поэтому ожидается, что предусмотренные договорами суммы будут получены в полном объеме.

Гудвил в размере 970 818 руб. включает стоимость ожидаемого синергического эффекта от приобретения и возможности заключения договоров на продажу в отношении существующей и разрабатываемой продукции приобретенных компаний, что приведет к значительному увеличению объемов бизнеса.

С даты приобретения до 31 декабря 2012 года доля Группы компаний «Биопроцесс» в прибыли до налогообложения и выручке Группы составила 351 920 руб. и 739 355 руб. соответственно. Если бы приобретение произошло в начале года, прибыль Группы до налогообложения (т. е., совокупная прибыль Группы и Группы компаний «Биопроцесс») и выручка Группы в 2012 году составили бы 12 218 489 руб. и 51 855 947 руб. соответственно.

5.3. Приобретение ЗАО «Лекко»

20 ноября 2012 года Компания заключила соглашения с акционерами ЗАО «Лекко» («Лекко»), компании, зарегистрированной в соответствии с законодательством Российской Федерации, с целью приобретения 100% находящихся в обращении акций Лекко» за общее денежное вознаграждение в размере 21,8 млн долл. США (691 206 руб.).

«Лекко» занимается производством различных фармацевтических препаратов, а ее производственные предприятия расположены во Владимирской области. До приобретения «Лекко» являлась связанной стороной Группы и занималась производством определенных фармацевтических препаратов (например, Аципола и Альтевира) по ее заказу. По мнению руководства, в результате данного приобретения Группа расширит портфель имеющихся активов и снизит затраты на производство препаратов, производимых «Лекко».

Компания получила контроль над «Лекко» 21 ноября 2012 года.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

6. Совместные предприятия (продолжение)

Справедливая стоимость идентифицируемых активов и обязательств «Лекко» на дату приобретения составила:

	Справедливая стоимость, отраженная на дату приобретения
Нематериальные активы	264 698
Основные средства	190 614
Торговая и прочая дебиторская задолженность	121 354
Запасы	89 974
Денежные средства и краткосрочные депозиты	33 457
Прочие оборотные активы	5 348
	705 445
Отложенное налоговое обязательство	(41 502)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(45 135)
Налог на прибыль и прочие налоги	(8 165)
	(94 802)
Справедливая стоимость чистых активов	610 643
Гудвил, возникший в результате приобретения	75 563
Стоимость приобретения	686 206
С учетом расчетов по ранее существовавшим отношениям (по справедливой стоимости)	5 173
За вычетом денежных средств, приобретенных вместе с дочерней компанией	(33 457)
Чистые денежные средства, использованные при приобретении	657 922

На дату приобретения справедливая стоимость и общая сумма торговой и прочей дебиторской задолженности составила 121 354 руб. Данная дебиторская задолженность не была обесценена, поэтому ожидается, что предусмотренные договорами суммы будут получены в полном объеме.

Гудвил в размере 75 563 руб. представляет стоимость ожидаемого синергического эффекта от приобретения и расширения деятельности Группы и портфеля ее фармацевтических продуктов, а также снижения затрат на производство.

С даты приобретения до 31 декабря 2012 года доля «Лекко» в прибыли до налогообложения и выручке Группы составила 15 325 руб. и 31 844 руб. соответственно. Если бы приобретение произошло в начале года, прибыль Группы до налогообложения в 2012 году составила бы 12 491 452 руб., а выручка Группы в 2012 году составила бы 51 807 027 руб.

6. Совместные предприятия

6.1. Совместное предприятие ООО «НаучТехСтрой Плюс»

В таблице ниже представлены активы, обязательства и расходы ООО «НаучТехСтрой Плюс», включенные в консолидированную финансовую отчетность пропорционально доле Группы:

	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2011 г.
Оборотные активы	35 011	101 562
Внеоборотные активы	418 419	332 745
Краткосрочные обязательства	(38 531)	(42 332)
Долгосрочные обязательства	(43 045)	–
Доход от непрофильной деятельности в составе прочих доходов (Прим. 26)	2 842	–
Расходы	(24 021)	(27 494)

Ни ООО «НаучТехСтрой Плюс», ни Группа не имеют никаких обязательств, связанных с деятельностью совместного предприятия.

6.2. Совместное предприятие ООО «Фармстандарт-Медтехника»

Во втором квартале 2011 года руководство Группы утвердило план создания нового совместного предприятия. Планом предусматривалось, что доля Компании в совместном предприятии составит 75%. В дальнейшем Компания и второй участник, DGM Trading Limited (DGM), подписали учредительный договор о создании совместного предприятия. 28 июня 2011 года в соответствии с условиями учредительного договора ООО «Фармстандарт-Медтехника» («Фармстандарт-Медтехника») было зарегистрировано в Российской Федерации в качестве совместного предприятия Компании и DGM.

«Фармстандарт-Медтехника» была создана как торговая и маркетинговая компания с целью реализации медицинского оборудования, произведенного Группой и DGM.

«Фармстандарт-Медтехника» начала свою деятельность в 3 квартале 2011 года. Руководство Компании рассчитывало на то, что новое совместное предприятие «Фармстандарт-Медтехника» станет дополнительным источником выручки и прибыли в операционном сегменте «Медицинское оборудование».

В таблице ниже представлены общие суммы активов, обязательств, выручки и расходов «Фармстандарт-Медтехника» за вычетом внутригрупповых операций, пропорционально включенные в консолидированную финансовую отчетность Группы:

	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2011 г.
Оборотные активы	368 225	198 048
Краткосрочные обязательства	(177 392)	(86 661)
Выручка	609 474	119 188
Расходы	(616 986)	(136 611)

Ни «Фармстандарт-Медтехника», ни Группа не имеют никаких обязательств, связанных с деятельностью совместного предприятия.

7. Приобретение собственных акций

18 января 2011 года ОАО «Фармстандарт-Лексредства» сделало добровольное предложение о приобретении до 1 850 000 обыкновенных акций Компании номинальной стоимостью 1 (один) рубль, что представляет собой около 4,9% разрешенного к выпуску уставного капитала Компании. В соответствии с условиями предложения всем акционерам Компании было предложено продать свои обыкновенные акции Компании по цене 3 000 рублей за акцию. Срок действия данного предложения истек 18 февраля 2011 года, когда ОАО «Фармстандарт-Лексредства» приобрело 1 824 750 обыкновенных акций Компании (что представляет собой около 4,83% разрешенного к выпуску уставного капитала Компании), уплатив денежное вознаграждение в размере 5 474 250 руб.

В 2012 году руководство Группы утвердило план, согласно которому дочерняя компания ОАО «Фармстандарт-Лексредства» приобретет обыкновенные акции Компании на российских фондовых биржах. В июне 2012 года ОАО «Фармстандарт-Лексредства» приобрело 765 000 обыкновенных акций Компании (что представляет собой около 2,02% разрешенного к выпуску уставного капитала Компании), уплатив денежное вознаграждение на общую сумму 1 079 415 руб. В августе 2012 года ОАО «Фармстандарт-Лексредства» приобрело 600 000 обыкновенных акций Компании (что представляет собой около 1,59% разрешенного к выпуску уставного капитала Компании), уплатив денежное вознаграждение на общую сумму 897 000 руб.

Разница между номинальной стоимостью всех приобретенных обыкновенных акций и вознаграждением, уплаченным за вышеуказанные обыкновенные акции, была отражена непосредственно в составе нераспределенной прибыли.

После осуществления указанных операций ОАО «Фармстандарт-Лексредства» владеет 8,44% выпущенных акций Компании.

8. Информация по сегментам

Для целей управления деятельность Группы разделена на два операционных сегмента: 1) производство и оптовая реализация фармацевтической продукции и (2) производство и оптовая реализация медицинского оборудования. До 30 июня 2011 года сегмент «Медицинское оборудование» включал преимущественно производственную дочернюю компанию ОАО «ТЗМОИ», тогда как управление и логистика осуществлялись отделом оборудования ОАО «Фармстандарт». В 3 квартале 2011 года сотрудники отдела оборудования ОАО «Фармстандарт» были переведены в ООО «Фармстандарт-Медтехника» (Примечание 6.2) – совместное предприятие, которое осуществляет управление, распространение и логистику и специализируется на реализации продукции ТЗМОИ и DGM.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

8. Информация по сегментам (продолжение)

В соответствии с МСФО (IAS) 31 его финансовые результаты были пропорционально включены в результаты сегмента «Медицинское оборудование».

Операционные сегменты не объединялись для образования вышеуказанных отчетных операционных сегментов.

Для целей принятия решений относительно распределения ресурсов и оценки эффективности деятельности руководство осуществляет контроль активов, обязательств, выручки от реализации, валовой прибыли, финансовых результатов и бюджетов сегментов по каждому операционному сегменту. Для целей руководства планирование и анализ доходных и расходных статей бюджетов осуществляется по каждому операционному сегменту в отдельности.

Финансовый результат по сегменту включает в себя сегментные доходы за вычетом сегментных расходов. Сегментные расходы включают себестоимость реализации, коммерческие расходы, общехозяйственные и административные расходы, а также прочие доходы и расходы, которые обоснованно могут непосредственно относиться к сегменту.

Активы сегментов включают, главным образом, основные средства, нематериальные активы, запасы, финансовые активы, дебиторскую задолженность и денежные средства по операционной деятельности. На 31 декабря 2012 и 2011 годов не распределенные по сегментам активы отсутствовали. Обязательства сегментов включают в себя обязательства по операционной деятельности. В состав обязательств сегментов не входят налоговые обязательства и ряд корпоративных обязательств. Капитальные затраты представляют собой поступления основных средств.

Существенные внутрихозяйственные операции между указанными операционными сегментами не осуществлялись.

В таблицах ниже представлена информация о доходах и прибыли по операционным сегментам Группы:

За год по 31 декабря 2012 г.	Производство и оптовая реализация фар- мацевтической продукции	Производство и оптовая реализация медицинского оборудования	Группа
Реализация внешним покупателям	50 061 256	1 330 219	51 391 475
Итого выручка	50 061 256	1 330 219	51 391 475
Валовая прибыль	18 443 154	460 076	18 903 230
Финансовый результат сегмента	12 238 893	240 397	12 479 290
Финансовый доход, нетто			91 119
Прибыль до налогообложения			12 570 409
Расходы по налогу на прибыль			(2 606 403)
Прибыль за год			9 964 006
Активы сегмента	52 072 897	1 274 772	53 347 669
Итого активы	52 072 897	1 274 772	53 347 669
Обязательства сегмента	12 597 351	261 787	12 859 138
Нераспределенные обязательства			1 270 759
Итого обязательства			14 129 897
Приобретение основных средств (Прим. 10)	1 462 213	37 871	1 500 084
Амортизация	955 680	32 569	988 249
Восстановление резерва под обесценение основных средств (Прим. 10)	8 073	12 862	20 935
Восстановление резерва под обесценение нематериальных активов (Прим. 11)	25 000	–	25 000

(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)

По состоянию на 31 декабря 2012 года нераспределенные обязательства в размере 1 270 759 руб. включают задолженность по налогу на прибыль в размере 495 776 руб. и отложенное налоговое обязательство в размере 774 983 руб.

За год по 31 декабря 2011 г.	Производство и оптовая реализация фармацевтической продукции	Производство и оптовая реализация медицинского оборудования	Группа
Реализация внешним покупателям	41 890 280	763 607	42 653 887
Итого выручка	41 890 280	763 607	42 653 887
Валовая прибыль	15 662 024	263 444	15 925 468
Финансовый результат сегмента	10 954 221	95 080	11 049 301
Финансовый доход, нетто			188 284
Прибыль до налогообложения			11 237 585
Расходы по налогу на прибыль			(2 404 948)
Прибыль за год			8 832 637
Активы сегмента	42 637 626	978 991	43 616 617
Итого активы	42 637 626	978 991	43 616 617
Обязательства сегмента	12 404 977	172 111	12 577 088
Нераспределенные обязательства			745 582
Итого обязательства			13 322 670
Приобретение основных средств (Прим. 10)	1 755 710	14 732	1 770 442
Амортизация	854 288	34 571	888 859
Начисление резерва под обесценение основных средств (Прим. 10)	13 794	31 942	45 736

По состоянию на 31 декабря 2011 года нераспределенные обязательства в размере 745 582 руб. включают задолженность по налогу на прибыль в размере 163 792 руб. и отложенное налоговое обязательство в размере 581 790 руб.

Выручка от реализации некоторым покупателям в рамках сегмента фармацевтической продукции примерно равнялась или составила более 10% от общей суммы выручки группы по этому сегменту.

В следующей таблице представлен анализ выручки от реализации таким покупателям:

Покупатель	2012 г.	2011 г.
Министерство здравоохранения Российской Федерации (федеральные государственные открытые аукционы)	13 042 525	13 289 821
Покупатель 1 (продукция исключительно сторонних производителей, Прим. 22)	7 147 055	3 615 047
Покупатель 2	5 408 139	4 008 796
Покупатель 3	4 904 393	3 547 568

На долю выручки от реализации Министерству здравоохранения приходится около 25% от совокупной выручки Группы за 2012 год (2011 г.: 31%).

В 2012 и 2011 годах Группа закупила оптом препарат Велкейд® у Покупателя 1, упаковывала его на производственных мощностях ОАО «Фармстандарт-Уфавита» и продавала обратно Покупателю 1 за 7 147 055 руб. (2011 г.: 3 596 447 руб.). Согласно суждению руководства все риски, связанные с правом собственности на товар, при покупке переходили к Группе, а при продаже – к Покупателю 1. Поэтому эти сделки были развернуто отражены в отчете о совокупном доходе.

9. Расчеты и операции со связанными сторонами

В соответствии с МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» связанными считаются стороны, одна из которых имеет возможность контролировать или в значительной степени влиять на операционные и финансовые решения другой стороны, а также стороны, находящиеся под общим контролем (сюда относятся материнские и дочерние компании, а также родственные дочерние компании). При рассмотрении взаимоотношений со всеми связанными сторонами принимается во внимание экономическое содержание таких взаимоотношений, а не только их юридическая форма.

Связанные стороны могут вступать в сделки, которые не проводились бы между несвязанными сторонами. Цены и условия таких сделок могут отличаться от цен и условий сделок между несвязанными сторонами.

Характер взаимоотношений с теми связанными сторонами, с которыми Группа осуществляла операции или имела сальдо на 31 декабря 2012 и 2011 годов, представлен ниже.

Расчеты со связанными сторонами

	Краткосрочные финансовые активы – (а)	Денежные средства и краткосрочные депозиты – (а) Прим. 15	Краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы – (б)	Торговая и прочая дебиторская задолженность – (а) Прим. 13	Торговая и прочая кредиторская задолженность и начисленные обязательства – (в) Прим. 19
2012 г.					
Прочие связанные стороны ¹	3 063 711	5 158 196	81 650	87 017	684 666
Итого	3 063 711	5 158 196	81 650	87 017	684 666
	Краткосрочные финансовые активы – (а)	Денежные средства и краткосрочные депозиты – (а) Прим. 15	Краткосрочные кредиты и займы – (б)	Торговая и прочая дебиторская задолженность – (а) Прим. 13	Торговая и прочая кредиторская задолженность и начисленные обязательства – (в) Прим. 19
2011 г.					
Прочие связанные стороны	200 000	5 285 895	32 900	20 922	1 391 371
Итого	200 000	5 285 895	32 900	20 922	1 391 371

(а) Эти остатки представляли собой преимущественно (i) денежные средства, краткосрочные банковские депозиты, выпущенные векселя и проценты к получению в банке, контролируемом связанной стороной (Примечания 13, 15 и 16), (ii) краткосрочные займы, предоставленные основному акционеру (см. подраздел «Займы, предоставленные основному акционеру» ниже и Примечание 16), (iii) краткосрочный заем, предоставленный другой связанной стороне (см. подраздел «Заем, предоставленный другой связанной стороне» ниже и Примечание 16), а также (iv) незначительные суммы дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в виде агентского вознаграждения за продажу определенной продукции связанной стороны.

(б) Этот остаток представлял собой преимущественно (i) беспроцентный заем, полученный ООО «НаучТехСтрой Плюс» от другого участника данного совместного предприятия (Примечание 17) (с июля 2011 года этот участник является членом Совета директоров Компании), а также (ii) другой процентный заем, полученный ООО «НаучТехСтрой Плюс» от связанной стороны.

(в) Этот остаток представлял собой обязательства по лицензионным платежам, задолженность по оплате за маркетинговые услуги, задолженность за поставку продуктов третьих сторон и задолженность по оплате прочих услуг, указанных в разделе «Операции со связанными сторонами» ниже.

По остаткам денежных средств на счетах в связанном банке проценты не начисляются. На 31 декабря 2012 и 2011 годов краткосрочные финансовые активы включают в себя денежные депозиты в связанном банке; по депозитам в долларах США проценты начисляются по ставке 3,5% годовых (2011 г.: по депозитам в рублях – 6,5%-7,0% годовых). Более подробная информация раскрыта в Примечаниях 15 и 16.

¹ Прочие связанные стороны представляют собой компании под контролем акционеров Компании и ключевого управленческого персонала.

Существенные операции со связанными сторонами

Статья отчета о совокупном доходе	Характер взаимоотношений	2012 г.	2011 г.
Выручка	Прочие связанные стороны	51 227	4 620
Процентный доход по депозитам, размещенным в связанном банке (в составе финансовых доходов)	Прочие связанные стороны	15 489	23 349
Лицензионные платежи (в составе коммерческих расходов) (А)	Прочие связанные стороны	(11 314)	(30 470)
Расходы по аренде складских помещений (в составе коммерческих расходов) (Б)	Прочие связанные стороны	(91 987)	(86 816)
Расходы по аренде офисных помещений (в составе общехозяйственных и административных расходов) (Б)	Прочие связанные стороны	(55 368)	(48 277)
Себестоимость реализации (В)	Прочие связанные стороны	(1 663 570)	(1 827 287)
Комиссионные доходы по агентским договорам (в составе прочих доходов) (Г)	Прочие связанные стороны	295 526	89 755
Расходы на консультационные услуги (в составе общехозяйственных и административных расходов)	Прочие связанные стороны	–	(3 300)
Процентный доход по займу, предоставленному основному акционеру	Основной акционер	34 541	–

(А) Лицензионные платежи

Лицензионные платежи выплачиваются за использование нескольких товарных знаков, принадлежащих предприятию, находящемуся под общим контролем. Лицензионные платежи осуществляются на квартальной основе и составляют 5% от стоимости произведенной лицензионной продукции, рассчитанной на основе стандартных цен Группы.

(Б) Расходы по аренде

Группа понесла расходы по аренде складских и офисных помещений, которые выплачиваются в пользу связанных сторон.

(В) Себестоимость реализации

Группа заключила договор купли-продажи на поставку связанной стороной препарата Коагил-VII, произведенного связанной стороной. Сумма контракта включает в себя стоимость данного препарата в размере 1 417 570 руб. (2011 г.: 1 608 196 руб.), проданного Группой главным образом на открытых государственных аукционах (Примечания 22 и 23). На 31 декабря 2012 года не проданные Группой остатки запасов препарата Коагил-VII оценивались в 8 384 руб. Остаток суммы в размере 246 000 руб. (2011 г.: 219 091 руб.), включенный в состав себестоимости реализации, представляет собой, главным образом, себестоимость сырья, приобретенного у связанной стороны.

(Г) Комиссионные доходы по агентским договорам

Компания заключила со связанной стороной агентский договор на реализацию определенных препаратов, принадлежащих связанной стороне.

Займы, предоставленные основному акционеру

В апреле 2012 года основной акционер Компании Augment Investments Limited («Augment»), зарегистрированный на Кипре (Примечание 21), обратился к Компании с просьбой предоставить краткосрочный процентный заем для целей финансирования текущей хозяйственной деятельности Augment, не связанной с деятельностью Группы. Группа предоставила Augment необеспеченные краткосрочные займы в долларах США с первоначальным сроком погашения 28 февраля 2013 года и фиксированной процентной ставкой в размере 3,5% годовых. Займы были предоставлены двумя траншами:

- в апреле 2012 года, на сумму 27 500 тыс. долл. США (835 249 руб. по обменному курсу на 31 декабря 2012 года); и
- в июне 2012 года, на сумму 20 000 тыс. долл. США (607 454 руб. по обменному курсу на 31 декабря 2012 года).

В феврале 2013 года Группа продлила сроки погашения по данным займам на 31 августа 2013 года.

Заем, предоставленный другой связанной стороне

В декабре 2012 года Компания предоставила другой связанной стороне необеспеченный краткосрочный заем в размере 72 000 руб. со сроком погашения 27 декабря 2013 года и фиксированной процентной ставкой в размере 12% годовых. Данный заем был предоставлен для целей финансирования текущей хозяйственной деятельности указанной связанной стороны.

Кредит, полученный от связанной стороны

В декабре 2012 года совместное предприятие Компании «НаучТехСтрой Плюс» получило процентные долгосрочные кредиты в размере 130 000 руб. от другой связанной стороны (более подробная информация представлена в Примечании 17). Процентная ставка по кредиту составляет 12% годовых. В соответствии со своей учетной политикой, Группа признала 48 750 руб. от общей суммы данных кредитов в качестве пропорциональной доли обязательств Группы в указанном совместном предприятии.

Вознаграждение ключевому управленческому персоналу

Общая сумма вознаграждения ключевому управленческому персоналу за год по 31 декабря 2012 года составила 42 432 руб. (2011 г.: 56 514 руб.). Указанное вознаграждение представляет собой выплату заработной платы и бонусов, отраженных в составе общехозяйственных и административных расходов.

10. Основные средства

Основные средства включают:

На 31 декабря 2012 г.	Земля	Здания	Машины и оборудо- вание	Оборудо- вание, транспорт- ные средст- ва и прочее	Незавер- шенное строительство	Итого
ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ						
На 31 декабря 2011 г.	46 153	2 976 431	3 156 272	510 718	1 453 656	8 143 230
Поступления	628	276	62 790	94 813	1 341 914	1 500 421
Перевод между категориями	–	595 905	519 681	18 584	(1 134 170)	–
Выбытия	–	(4 045)	(31 198)	(27 401)	(6 132)	(68 776)
Приобретения в результате объединения бизнеса (Прим. 5)	409 794	879 739	334 361	9 498	25 203	1 658 595
Перевод в категорию внеоборотных активов, классифицированных как предназначенные для продажи	–	–	–	–	(7 251)	(7 251)
Курсовые разницы	–	(8 845)	(8 489)	(693)	(5 657)	(23 684)
На 31 декабря 2012 г.	456 575	4 439 461	4 033 417	605 519	1 667 563	11 202 535
НАКОПЛЕННЫЙ ИЗНОС И ОБЕСЦЕНЕНИЕ						
На 31 декабря 2011 г.	–	428 273	1 856 028	264 534	50 703	2 599 538
Начисленный износ	–	115 243	422 627	91 335	–	629 205
Выбытия	–	(32)	(12 506)	(23 605)	(134)	(36 277)
Обесценение и восстановление обесценения (а)	–	(5 201)	(6 463)	18	(9 289)	(20 935)
Курсовые разницы	–	(615)	(1 577)	(211)	(1 079)	(3 482)
На 31 декабря 2012 г.	–	537 668	2 258 109	332 071	40 201	3 168 049
ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ						
На 31 декабря 2011 г.	46 153	2 548 158	1 300 244	246 184	1 402 953	5 543 692
На 31 декабря 2012 г.	456 575	3 901 793	1 775 308	273 448	1 627 362	8 034 486

(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)

На 31 декабря 2011 г.	Земля	Здания	Машины и оборудование	Оборудование, транспортные средства и прочее	Незавершенное строительство	Итого
ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ						
На 31 декабря 2010 г.	33 912	2 246 158	2 713 592	416 169	846 848	6 256 679
Поступления	–	16 867	28 256	100 672	1 624 647	1 770 442
Перевод между категориями	16 702	643 741	332 418	26 029	(1 018 890)	–
Выбытия	–	(6 602)	(24 367)	(38 992)	(4 228)	(74 189)
Приобретения в результате объединения бизнеса (Прим. 5)	–	123 249	109 546	7 374	47 967	288 136
Перевод в категорию внеоборотных активов, классифицированных как предназначенные для продажи	–	(52 297)	(6 042)	(614)	(6 249)	(65 202)
Влияние изменения доли Группы в совместном предприятии (б)	(4 461)	(2 622)	(4 591)	(523)	(41 148)	(53 345)
Курсовые разницы	–	7 937	7 460	603	4 709	20 709
На 31 декабря 2011 г.	46 153	2 976 431	3 156 272	510 718	1 453 656	8 143 230
НАКОПЛЕННЫЙ ИЗНОС И ОБЕСЦЕНЕНИЕ						
На 31 декабря 2010 г.	–	342 769	1 495 846	214 324	35 661	2 088 600
Начисленный износ	–	74 775	380 920	83 686	–	539 381
Выбытия	–	(1 101)	(11 709)	(33 063)	–	(45 873)
Обесценение и восстановление обесценения (а)	–	38 232	(7 333)	2	14 835	45 736
Перевод в категорию внеоборотных активов, классифицированных как предназначенные для продажи	–	(26 943)	(3 104)	(588)	–	(30 635)
Влияние изменения доли Группы в совместном предприятии (б)	–	(56)	(112)	(35)	–	(203)
Курсовые разницы	–	597	1 520	208	207	2 532
На 31 декабря 2011 г.	–	428 273	1 856 028	264 534	50 703	2 599 538
ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ						
На 31 декабря 2010 г.	33 912	1 903 389	1 217 746	201 845	811 187	4 168 079
На 31 декабря 2011 г.	46 153	2 548 158	1 300 244	246 184	1 402 953	5 543 692

(а) Обесцененные активы представляют собой, главным образом, оборудование для производства медицинских предметов одноразового использования, в т.ч. шприцев, широкое использование которых было прекращено в связи с низким потребительским спросом и низкой прибыльностью производства данных предметов. В 2011 году руководство Группы одобрило план по закрытию линии по производству медицинских предметов одноразового использования. Сумма обесценения равнялась балансовой стоимости данного оборудования и объектов незавершенного строительства. В 2012 году Группа снова ввела в эксплуатацию ряд объектов основных средств, и восстановила резерв под обесценение, ранее отраженный в отношении указанных объектов основных средств.

(б) В 2011 году доля участия Группы в совместном предприятии ООО «НаучТехСтрой Плюс» уменьшилась с 50% до 37,5%.

В 2012 и 2011 годах Группа не получала займов на капитальное строительство и новые квалифицируемые активы отсутствовали; таким образом расходы по займам не капитализировались.

В состав активов Группы входит лишь незначительная часть земель, на которых расположены заводы и здания, представляющие основные производственные мощности Группы, поскольку основная часть земель используется в рамках договоров операционной аренды, заключенных с муниципальными органами власти. Сроки аренды, предусмотренные договорами, составляют от 1 до 20 лет. Долгосрочные договоры аренды предусматривают возможность продления срока аренды еще на 10 лет и содержат условие о возможности выкупа земли после окончания срока аренды. Цена покупки будет определяться на основе справедливой стоимости

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

11. Нематериальные активы (продолжение)

земли, которая будет определена муниципальными органами. В 2012 году общая сумма арендных платежей за использование земли составила 8 214 руб. (2011 г.: 9 833 руб.). Переоценка таких платежей производится государственными органами ежегодно. На 2013 год и на дату утверждения к выпуску данной консолидированной финансовой отчетности такая переоценка не производилась.

11. Нематериальные активы

	Гудвил	Товарные знаки и патенты	Затраты на разработку	Итого
СТОИМОСТЬ				
На 31 декабря 2011 г.	1 561 361	6 730 141	–	8 291 502
Приобретения в результате объединения бизнеса (Прим. 5)	1 046 381	456 057	151 600	1 654 038
Поступления	–	–	28 760	28 760
Курсовые разницы	(23 440)	–	–	(23 440)
На 31 декабря 2012 г.	2 584 302	7 186 198	180 360	9 950 860
НАКОПЛЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ И ОБЕСЦЕНЕНИЕ				
На 31 декабря 2011 г.	–	1 573 878	–	1 573 878
Амортизационные отчисления	–	359 044	–	359 044
Восстановление обесценения (а) (Прим. 26)	–	(25 000)	–	(25 000)
На 31 декабря 2012 г.	–	1 907 922	–	1 907 922
ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ				
На 31 декабря 2011 г.	1 561 361	5 156 263	–	6 717 624
На 31 декабря 2012 г.	2 584 302	5 278 276	180 360	8 042 938
СТОИМОСТЬ				
	Гудвил	Товарные знаки и патенты	Итого	
На 31 декабря 2010 г.		1 180 469	6 730 141	7 910 610
Поступления в результате объединения бизнеса (Прим. 5)		359 531	–	359 531
Курсовые разницы		21 361	–	21 361
На 31 декабря 2011 г.		1 561 361	6 730 141	8 291 502
НАКОПЛЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ И ОБЕСЦЕНЕНИЕ				
На 31 декабря 2010 г.		–	1 224 400	1 224 400
Амортизационные отчисления		–	349 478	349 478
На 31 декабря 2011 г.		–	1 573 878	1 573 878
ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ				
На 31 декабря 2010 г.		1 180 469	5 505 741	6 686 210
На 31 декабря 2011 г.		1 561 361	5 156 263	6 717 624

- (а) Восстановление обесценения в основном связано с увеличением потребления определенной фармацевтической продукции Группы в 2012 году. Возмещаемая стоимость определялась путем расчета стоимости от использования с применением прогнозов по денежным потокам, полученных на основании финансовых планов на пятилетний период, утвержденных руководством, а на период свыше пяти лет прогнозирование денежных потоков осуществлялось методом экстраполяции исходя из темпов роста в размере 5%, соответствующих среднесрочным средним темпам роста для рынка фармацевтической продукции. Для дисконтирования прогнозируемых денежных потоков применялась ставка в размере 14,8%.

Ниже представлены балансовая стоимость и оставшийся срок амортизации основных товарных знаков на 31 декабря:

Наименование	Балансовая стоимость		Оставшийся срок амортизации (лет)	
	2012 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г.
«Афобазол»	1 642 942	1 747 256	16	17
«Арбидол»	1 404 960	1 508 393	13	14
«Аципол»	680 649	734 385	13	14
«Флюкостат»	546 549	586 786	13	14

Анализ гудвила на предмет обесценения

Гудвил, приобретенный в результате объединения компаний, был распределен для целей анализа на обесценение по следующим группам подразделений, генерирующих денежные потоки, которые также представляют собой отчетные сегменты Группы:

- группа подразделений, занимающихся производством и оптовой реализацией фармацевтической продукции («Фармацевтическая продукция»); и
- группа подразделений, занимающихся производством и оптовой реализацией медицинского оборудования («Оборудование»).

Ниже представлена балансовая стоимость гудвила, распределенного по каждой группе подразделений, генерирующих денежные потоки:

	Фармацевтическая продукция		Оборудование		Итого	
	2012 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г.
Балансовая стоимость гудвила	2 365 448	1 342 507	218 854	218 854	2 584 302	1 561 361

Возмещаемая стоимость подразделений, генерирующих денежные потоки, определялась путем расчета стоимости от использования с применением прогнозов денежных потоков, полученных на основании финансовых планов на пятилетний период, утвержденных руководством, а на период свыше пяти лет прогнозирование денежных потоков осуществлялось методом экстраполяции исходя из темпов роста в размере 5%, соответствующих среднесрочным средним темпам роста для рынка фармацевтической продукции и медицинского оборудования (2011 г.: 5%). Для дисконтирования прогнозируемых денежных потоков применялась ставка в размере 14,8% (2011 г.: 14,3%).

Ключевые допущения для расчета стоимости от использования

На расчет стоимости от использования по группам подразделений «Фармацевтическая продукция» и «Оборудование», генерирующим денежные потоки, наибольшее влияние оказывают следующие допущения:

- Ставки дисконтирования;
- Рост цен на сырье и материалы;
- Изменение курсов валют;

Темпы роста, использованные для экстраполяции денежных потоков на период, превышающий бюджетный период.

Ставки дисконтирования – ставки дисконтирования отражают оценки, сделанные руководством в отношении рисков, характерных для каждого подразделения. Они представляют собой основной показатель, использованный руководством для оценки эффективности деятельности и будущих инвестиционных предложений. Ставки дисконтирования для каждой группы подразделений определялись с учетом показателей Модели оценки стоимости капитальных активов, рассчитанных на отчетную дату.

Рост цен на сырье и материалы – были использованы данные прошлых лет по динамике цен на сырье и материалы, включая влияние девальвации российского рубля на стоимость сырья, выраженную в долларах США, в качестве показателя будущей динамики цен.

Изменение курсов валют – расчетная стоимость определяется исходя из текущей стоимости на валютном рынке.

Оценки темпов роста – показатели темпов роста принимаются исходя из опубликованных отраслевых данных.

Чувствительность к изменению допущений

По мнению руководства, любое возможное обоснованное изменение вышеуказанных ключевых допущений не вызовет существенно-го превышения балансовой стоимости объектов группы над их возмещаемой стоимостью.

12. Запасы

Запасы включают:

	2012 г.	2011 г.
Сырье и материалы – по себестоимости	3 158 610	3 369 275
Незавершенное производство – по себестоимости	347 898	211 645
Готовая продукция – по чистой стоимости реализации (а)	5 023 455	3 564 371
	8 529 963	7 145 291

(а) 31 декабря 2012 года остаток готовой продукции включал продукцию третьих сторон в размере 1 463 239 руб. (2011 г.: 2 566 037 руб.), предназначенную для продажи в соответствии с условиями государственных открытых аукционов, выигранных Компанией.

Ниже представлена информация о списании стоимости запасов по чистой стоимости реализации и ее восстановлении:

	2012 г.	2011 г.
На 1 января	58 919	41 164
Дополнительное списание	246 032	53 453
Восстановлено неиспользованных сумм	(1 278)	(675)
Использовано в течение года	(68 975)	(34 959)
Курсовые разницы	(309)	(64)
На 31 декабря	234 389	58 919

13. Торговая и прочая дебиторская задолженность

	2012 г.	2011 г.
Торговая и прочая дебиторская задолженность (за вычетом резерва под обесценение в размере 107 410 руб. (2011 г.: 135 600 руб.))	14 905 394	13 973 032
Проценты к получению от третьих сторон	56 178	145 744
Проценты к получению от связанных сторон (Прим. 9)	15 490	8 450
Прочая дебиторская задолженность (а)	–	120 195
	14 977 062	14 247 421

(а) Прочая дебиторская задолженность представлена денежными бонусами поставщиков.

На 31 декабря 2012 года торговая дебиторская задолженность в размере 193 979 руб. была выражена в валютах, отличных от российского рубля, преимущественно в долларах США (114 632 руб.) и гривнах (79 146 руб.). На 31 декабря 2011 года торговая дебиторская задолженность в размере 287 216 руб. была выражена в валютах, отличных от российского рубля, преимущественно в долларах США (163 302 руб.) и гривнах (122 976 руб.).

(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)

Ниже представлен анализ изменений резерва под обесценение торговой дебиторской задолженности:

	2012 г.	2011 г.
На 1 января	135 600	48 781
Дополнительный резерв	21 649	94 046
Восстановлено неиспользованных сумм	(45 915)	(7 440)
Использовано в течение года	(2 782)	(819)
Курсовые разницы	(1 142)	1 032
На 31 декабря	107 410	135 600

14. Авансы выданные

	2012 г.	2011 г.
Авансы поставщикам за услуги и материалы	280 448	245 734
Авансы поставщикам за продукцию сторонних производителей	–	500 000
	280 448	745 734

15. Денежные средства и краткосрочные депозиты

Денежные средства и краткосрочные депозиты включают:

	2012 г.	2011 г.
Денежные средства в банке в рублях	2 841 147	5 273 076
Денежные средства в банке в гривнах	13 944	7 072
Денежные средства в банке в долларах США и евро	2 360 240	41 614
Краткосрочные банковские депозиты со сроком погашения менее 90 дней в рублях (а)	3 262 000	–
Краткосрочные банковские депозиты со сроком погашения менее 90 дней в гривнах (а)	82 698	30 042
Краткосрочные депозиты в связанном банке со сроком погашения менее 90 дней в рублях (б)	28 327	–
Денежные депозиты в рамках государственных открытых аукционов в рублях (в)	75 627	31 268
	8 663 983	5 383 072

(а) На краткосрочные банковские депозиты начисляются проценты по ставке 5,59%–7,55% годовых для депозитов в рублях и 20,3% – 24,0% для депозитов в гривнах (2011 г.: 10,5% годовых для депозитов в гривнах).

(б) Данная статья представлена денежными депозитами, ограниченными для использования, размещенными для целей обеспечения участия в государственных открытых аукционах, объявленных Правительством Российской Федерации. На данные денежные депозиты начисляются проценты по ставке 2,2%–3,0% годовых. Выплаты по ним осуществляются в течение 30 дней с даты размещения.

(в) Данная статья отражает денежные депозиты, ограниченные для использования и размещенные для целей обеспечения участия в аукционах, объявленных Правительством Российской Федерации. Данные денежные депозиты являются беспроцентными. Выплаты по ним осуществляются по требованию, обычно в течение 30 дней с даты размещения.

16. Краткосрочные финансовые активы

	2012 г.	2011 г.
Учитываемые в составе займов и дебиторской задолженности:		
Векселя в рублях	990 790	586 820
Векселя, выданные связанным банком в долларах США (Прим. 9)	607 454	–
Краткосрочные банковские депозиты в рублях	400 000	2 300 000
Краткосрочные банковские депозиты в связанном банке в рублях (Прим. 9)	–	200 000
Краткосрочные банковские депозиты в долларах США	–	321 961
Краткосрочные банковские депозиты в связанном банке в долларах США (Прим. 9)	941 554	–
Краткосрочные займы (а)	–	25 000
Краткосрочные займы иным связанным сторонам в российских рублях (Прим. 9)	72 000	–
Краткосрочные займы основному акционеру в долларах США (Прим. 9)	1 442 703	–
Учитываемые в составе имеющихся в наличии для продажи:		
Ценные бумаги	13 513	9 340
Прочее	1 858	2 920
	4 469 872	3 446 041

(а) В 2012 году Группа признала убыток от обесценения в размере 25 000 руб. (2011 г.: 25 000 руб.) по займу, предоставленному Компанией в 2009 году. Убыток от обесценения был признан в прочих расходах (Примечание 26).

По состоянию на 31 декабря 2012 года процентная ставка по краткосрочным банковским депозитам в рублях составляла 8,5% годовых (2011 г.: 8,0%–8,5% годовых). Процентная ставка по краткосрочным банковским депозитам в связанном банке в долларах США составляла 3,5% годовых.

17. Кредиты и займы

	2012 г.	2011 г.
Долгосрочные кредиты и займы		
Кредит, полученный от связанной стороны, в рублях (Прим. 9)	48 750	–
	48 750	–

Ниже представлен график погашения долгосрочной задолженности:

	2012	2011
от 1 года до 2 лет (а)	15 000	–
от 2 до 2 лет (а)	33 750	–
	48 750	–
2012		
Краткосрочные кредиты и займы		
Краткосрочный кредит в рублях (б)	–	700 000
Кредит, полученный от связанной стороны, в рублях (Прим. 9)	32 250	32 250
Прочие займы (Прим. 9)	1 300	1 300
	33 550	733 550

(а) В октябре 2012 года был привлечен необеспеченный кредит в размере 33 750 руб. В декабре 2012 года был привлечен необеспеченный кредит в размере 15 000 руб. Указанные кредиты были выданы под фиксированную процентную ставку 12% годовых. Кредит на 33 750 руб. должен быть полностью погашен до 19 октября 2015 года, а кредит на 15 000 руб. – до 30 декабря 2014 года.

(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)

- (б) В ноябре 2011 года был привлечен необеспеченный кредит в целях обеспечения участия Компании в ряде открытых аукционов, объявленных Правительством Российской Федерации. Указанный кредит выдан под фиксированную процентную ставку 8,5% годовых и был полностью погашен Компанией в январе 2012 года.

18. Прочие налоги к уплате

Задолженность по налогам, кроме налога на прибыль, включает:

	2012 г.	2011 г.
Налог на добавленную стоимость	971 561	512 696
Социальные налоги	60 857	31 936
Налог на имущество	17 488	14 101
Прочие налоги	40 719	40 552
	1 090 625	599 285

19. Торговая и прочая кредиторская задолженность, начисленные обязательства и авансы полученные

	2012 г.	2011 г.
Торговая кредиторская задолженность	1 913 063	1 412 990
Задолженность по продукции, приобретенной у сторонних производителей (а)	7 751 941	7 346 166
Кредиторская задолженность по расчетам со связанными сторонами (Прим. 9, а)	684 666	1 391 371
Авансы полученные	143 579	103 359
Векселя выданные в долл. США и евро (б)	240 514	277 030
Прочая кредиторская задолженность и начисления	863 530	704 072
	11 597 293	11 234 988

- (а) Данная задолженность представлена задолженностью по патентованной продукции третьих сторон, произведенной другими фармацевтическими компаниями.
- (б) Данная задолженность представлена преимущественно беспроцентными векселями, выпущенными «Биолоком» до его приобретения. Задолженность по векселям подлежит выплате аффилированным компаниям акционеров, владеющих неконтрольной долей участия в «Биолеке». Указанные векселя подлежат погашению по требованию (Примечание 5).

На 31 декабря 2012 года торговая кредиторская задолженность в размере 2 052 699 руб. (2011 г.: 1 597 538 руб.) была выражена в валютах, отличных от российского рубля, преимущественно в долларах США.

20. Прочие долгосрочные обязательства

	2012 г.	2011 г.
Отложенный доход (а)	75 000	–
Прочее	13 920	9 265
	88 920	9 265

- (а) Недавно приобретенные Группой дочерние компании ООО «Фармапарк» и ОАО «Биомед им. И.И.Мечникова» (Примечание 5) получили правительственные гранты для частичного покрытия затрат на разработки. Указанная сумма представляет собой денежные поступления от правительственных грантов и будет отражена в составе прибыли или убытка в течение срока полезного использования нематериального актива, признанного по окончании разработки (см. Примечания 3.7, 3.19 и 11).

21. Уставный капитал

Уставный капитал Компании, согласно ее уставным документам, составляет 37 793 руб. Разрешенное к выпуску количество обыкновенных акций составляет 37 792 603 штуки номинальной стоимостью 1 (один) рубль за акцию. Все разрешенные к выпуску акции были выпущены и полностью оплачены. Кроме приобретения ОАО «Фармстандарт-Лексредства» собственных акций Компании (Примечание 7), операций с собственными акциями в 2011-2012 годах не проводилось.

На 31 декабря 2012 и 2011 годов 54,32% голосующих акций ОАО «Фармстандарт» находилось в собственности Augment, находящейся под контролем гражданина Российской Федерации Виктора Харитонина.

В мае 2007 года Augment продала 16 349 408 обыкновенных акций (43,3% уставного капитала Компании) публичным инвесторам в результате первичного размещения акций на открытом рынке, которое одновременно состоялось на российских биржах (ПТС и ММВБ), где было размещено 18,3% акций, и на Лондонской фондовой бирже (LSE), где были размещены остальные 25%.

В 2008 и 2009 годах 969 815 обыкновенных акций (2,56% уставного капитала Компании) были проданы компанией Augment и размещены на Лондонской фондовой бирже. Кроме того, Augment в 2009 году выкупила 55 000 обыкновенных акций. Примерно 8,44% акций Компании в 2011 и 2012 годах были приобретены дочерним предприятием Компании ОАО «Фармстандарт-Лексредства» и признаны собственными выкупленными акциями (более подробные сведения см. в Примечании 7).

После осуществления указанных операций ОАО «Фармстандарт-Лексредства» владеет 8,44% выпущенных акций, Augment владеет 54,32% уставного капитала, а остальные 37,24% уставного капитала размещены на открытых рынках, в том числе 27,56% – на Лондонской фондовой бирже (LSE).

В соответствии с российским законодательством объявление дивидендов возможно только на базе накопленной нераспределенной прибыли, не включенной в состав резервов, и отраженной в российской бухгалтерской отчетности. По состоянию на 31 декабря 2012 года размер нераспределенной прибыли Компании, не включенной в состав резервов, составил около 27 363 676 руб. (не проаудировано) (2011 г.: 20 559 281 руб. – не проаудировано). Помимо этого, на 31 декабря 2012 года доля Компании в нераспределенной прибыли дочерних предприятий и совместных предприятий, не включенной в состав резервов, составила около 19 017 643 руб. (не проаудировано) (2011 г. – 14 883 682 руб. – не проаудировано).

Прибыль на акцию рассчитывается путем деления прибыли за год, приходящейся на долю владельцев обыкновенных акций, на средневзвешенное число обыкновенных акций, находившихся в обращении в указанном периоде. У Компании отсутствуют обыкновенные акции с потенциалом разводнения, следовательно, размер разводненной прибыли на акцию равен размеру базовой прибыли на акцию.

Прибыль на акцию

Ниже представлен анализ прибыли на акцию:

	2012 г.	2011 г.
Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении (Прим. 7)	35 385 353	36 271 978
Прибыль за год, приходящаяся на долю акционеров	9 790 915	8 780 520
Базовая и разводненная прибыль на акцию в российских рублях	276,69	242,07

22. Выручка

Ниже представлена разбивка данных по группам реализуемой продукции:

	2012 г.	2011 г.
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ ПРЕПАРАТЫ		
Отпускаемые без рецепта		
Патентованные	12 461 582	13 270 489
Непатентованные	2 823 266	2 226 822
	15 284 848	15 497 311
Отпускаемые по рецепту		
Патентованные	4 957 477	3 509 433
Непатентованные	938 200	769 996
	5 895 677	4 279 429
Продукция сторонних производителей (а)	28 279 120	21 725 971
Прочее – субстанции и АФИ	601 611	387 569
Итого фармацевтические препараты	50 061 256	41 890 280
МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1 330 219	763 607
	51 391 475	42 653 887

(а) Продажи продукции сторонних производителей включают в себя продажу патентованных фармацевтических препаратов, например, «Велкейд» (Примечание 8), «Милдронат», «Коагил-VII», «ИРС-19», «Имудон», «Презиста», «Мабтера», «Пулмозим» и «Редуксин», произведенных другими фармацевтическими компаниями.

23. Себестоимость реализованной продукции

Себестоимость реализованной продукции представлена следующими статьями:

	2012 г.	2011 г.
Материалы и комплектующие	6 819 221	6 137 034
Продукция сторонних производителей	22 944 229	18 323 186
Производственные накладные расходы	1 504 435	1 170 378
Амортизация	847 094	792 840
Прямые затраты на оплату труда	373 266	304 981
	32 488 245	26 728 419

24. Коммерческие расходы

Коммерческие расходы представлены следующими статьями:

	2012 г.	2011 г.
Реклама	2 753 636	1 692 558
Затраты на оплату труда	1 366 104	1 092 143
Затраты на транспорт, связь и страхование товаров в пути	202 805	207 107
Тренинги и прочие услуги	73 748	78 100
Расходы на сертификацию	98 774	87 620
Аренда	93 229	88 034
Комиссионные и лицензионные платежи	132 110	78 987
Материалы, текущее обслуживание и коммунальные услуги	121 170	128 909
Командировочные и представительские расходы	141 760	92 295
Износ основных средств	79 343	59 860
Прочие расходы	42 461	36 502
	5 105 140	3 642 115

25. Общехозяйственные и административные расходы

Общехозяйственные и административные расходы представлены следующими статьями:

	2012 г.	2011 г.
Затраты на оплату труда	955 032	769 209
Расходы на юридические, аудиторские и консалтинговые услуги	104 701	97 698
Командировочные и представительские расходы	37 985	27 584
Налоги, кроме налога на прибыль	24 659	21 300
Страхование имущества и иные расходы на страхование	20 976	18 403
Расходы на транспорт и связь	30 870	28 169
Износ основных средств	61 812	36 159
Аренда	83 107	58 928
Материалы, текущее обслуживание и коммунальные услуги	145 924	104 317
Прочее	41 538	34 382
	1 506 604	1 196 149

26. Прочие доходы и расходы

Прочие доходы представлены следующими статьями:

	2012 г.	2011 г.
Чистые положительные курсовые разницы	–	9 370
Прибыль от реализации основных средств	–	22 619
Комиссионные доходы по агентским договорам (а)	340 882	144 413
Доход от непрофильной деятельности (б)	55 919	21 834
Финансовые скидки при покупке	–	63 478
Восстановление резерва под обесценение основных средств (Прим. 10)	23 087	7 333
Восстановление резерва под обесценение нематериальных активов (Прим. 11)	25 000	–
Прочие доходы	4 807	25 646
	449 695	294 693

(а) Комиссионные доходы по агентским договорам были получены в связи с продажей Компанией отдельной продукции третьих сторон, включая продукцию, произведенную связанными сторонами.

(б) Основной доход от непрофильной деятельности включает (i) доход от продажи материалов и прочих активов, не включенных в другие категории, (ii) доход от толлинговых операций, (iii) доход от оказания непрофильных услуг, в частности по производству и обслуживанию.

Прочие расходы представлены следующими статьями:

	2012 г.	2011 г.
Отрицательные курсовые разницы	36 061	–
Убыток от выбытия основных средств	3 436	–
Расходы, связанные с совместным предприятием	–	53 142
Благотворительность	6 029	30 062
Банковские комиссии (б)	28 463	32 878
Прочие налоги и штрафы	81 044	60 128
Обесценение основных средств (Прим. 10)	2 152	53 069
Обесценение краткосрочных финансовых активов (в)	25 000	25 000
Убыток от выбытия внеоборотных активов, классифицируемых как предназначенные для продажи	–	16 537
Прочее	79 706	61 780
	261 891	332 596

(а) В мае 2011 года доля Группы в ООО «НаучТехСтрой Плюс» уменьшилась с 50% до 37,5% (Примечание 6.1). В результате уменьшения доли участия Группы в чистых активах совместного предприятия, Группа отразила убыток в размере 53 142 руб. в составе прочих расходов.

(б) Банковские комиссии включают в себя (i) комиссию за ежедневные банковские операции и (ii) комиссию за отдельные банковские гарантии, полученные Группой.

(в) В 2012 и 2011 годах Группа признала убыток от обесценения в размере по 25 000 руб. в каждом году по займу, предоставленному Компанией в 2009 году (Примечание 16).

27. Финансовые доходы и расходы

Финансовые доходы и расходы представлены следующими статьями:

	2012 г.	2011 г.
ПРОЦЕНТНЫЕ ДОХОДЫ:		
Доходы от изменения справедливой стоимости свопа процентных ставок (а)	–	11 249
Процентные доходы по кредитам и депозитам	125 306	220 270
Прочее	1 461	–
	126 767	231 519
ПРОЦЕНТНЫЕ РАСХОДЫ:		
Расходы по свопу процентных ставок (а)	–	10 453
Процентные расходы по кредитам и займам	35 648	30 139
Прочее	–	2 643
	35 648	43 235

(а) В декабре 2011 года истекли сроки договора Группы по процентному свопу.

28. Налог на прибыль

	2012 г.	2011 г.
Расход по налогу на прибыль – текущая часть	2 758 284	2 484 941
Экономия по отложенному налогу – возникновение и уменьшение временных разниц	(151 881)	(79 993)
Расход по налогу на прибыль	2 606 403	2 404 948

Отраженная в консолидированной финансовой отчетности прибыль до налогообложения соотносится с расходами по налогу на прибыль следующим образом:

	2012 г.	2011 г.
Прибыль до налогообложения	12 570 409	11 237 585
Теоретические расходы по налогу на прибыль, рассчитанные по российской официальной налоговой ставке 20%	2 514 082	2 247 517
Влияние разницы в налоговых ставках, применимых в других странах, кроме Российской Федерации	1 529	701
Налоговый эффект расходов, не уменьшающих налогооблагаемую базу, и доходов, не включаемых в налогооблагаемую базу		
Расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу	90 792	156 730
Расход по налогу на прибыль	2 606 403	2 404 948

(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)

Ниже представлено движение по статьям отложенного налогообложения:

	На 31 декабря 2010 г.	Возникновение и уменьшение временных разниц в составе прибыли или убытка	Влияние объединения бизнеса в 2011 году (Прим. 5)	На 31 декабря 2011 г.	Возникновение и уменьшение временных разниц в составе прибыли или убытка	Влияние объединения бизнеса в 2012 году (Прим. 5)	На 31 декабря 2012 г.
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц – актив (обязательство):							
Основные средства (Прим. 10)	(285 957)	15 713	(15 241)	(285 485)	(2 140)	(277 414)	(565 039)
Нематериальные активы (Прим. 11)	(484 497)	30 540	–	(453 957)	24 277	(86 165)	(515 845)
Торговая и прочая дебиторская задолженность	23 971	(29 723)	3 389	(2 363)	26 973	7 622	32 232
Запасы	91 857	51 060	(11 036)	131 881	88 582	(15 531)	204 932
Торговая и прочая кредиторская задолженность	4 896	13 224	1 992	20 112	14 044	3 331	37 487
Финансовые инструменты	2 250	2 963	45	5 258	(2 816)	–	2 442
Прочее	5 146	(3 784)	1 402	2 764	2 961	23 083	28 808
Итого чистое отложенное налоговое обязательство	(642 334)	79 993	(19 449)	(581 790)	151 881	(345 074)	(774 983)

Возникновение и уменьшение временных разниц преимущественно связано со следующими факторами:

- начислением амортизации основных средств в размере, превышающем износ, начисленный для целей налогообложения;
- корректировками для отражения по справедливой стоимости при приобретении;
- справедливой стоимостью финансовых инструментов, которая превышает себестоимость соответствующих инструментов для целей налогообложения;
- обесценением торговой дебиторской задолженности;
- уменьшением стоимости запасов до чистой стоимости реализации;
- начислением амортизации товарных знаков в размере, превышающем амортизацию, начисленную для целей налогообложения; и
- корректировками предполагаемой первоначальной стоимости при переходе на МСФО.

На 31 декабря 2012 года совокупная сумма временных разниц, связанных с инвестициями в дочерние предприятия, в отношении которых не признавались отложенные налоговые обязательства, составляла приблизительно 11 552 934 руб. (2011 г.: 10 534 712 руб.).

29. Условные обязательства, договорные обязательства и операционные риски

Условия ведения деятельности Группы

В России, где Группа осуществляет свою основную деятельность, продолжают экономические реформы и развитие правовой, налоговой и административной систем, которые отвечали бы требованиям рыночной экономики. Стабильность российской экономики будет во многом зависеть от хода реформ в указанных областях, а также от эффективности предпринимаемых правительством мер в сфере экономики, финансовой и денежно-кредитной политики.

Российская экономика подвержена влиянию рыночных колебаний и снижения темпов экономического развития в мировой экономике. В 2012 году Правительство Российской Федерации предприняло ряд мер, направленных на стимулирование экономики, с целью преодоления последствий глобального финансового кризиса. Несмотря на некоторые признаки улучшения, сохраняется неопределенность в отношении дальнейшего экономического роста, доступа на рынки капитала и его стоимости, что может негативным образом отразиться на финансовом положении Группы, результатах ее деятельности и перспективах развития бизнеса.

Вторым по величине рынком, где Группа осуществляет свою деятельность, является Украина. Украинская экономика подвержена влиянию рыночных колебаний и снижения темпов экономического развития в мировой экономике. Несмотря на то, что украинская экономика считается рыночной, она продолжает демонстрировать определенные особенности, более свойственные экономике переходного периода. К таким характерным для переходного периода особенностям относятся низкий уровень ликвидности

на рынках капитала, относительно высокие темпы инфляции, существование валютного контроля, не позволяющего национальной валюте стать ликвидным платежным средством за пределами Украины и другие. Стабильность украинской экономики во многом зависит от политики правительства и его действий, направленных на реформирование административной и правовой систем, а также экономики. В связи с этим ведение деятельности в Украине связано с рисками, которые нетипичны для развитых рынков.

Руководство Группы считает, что оно предпринимает все необходимые меры по поддержанию экономической устойчивости Группы в данных условиях. Однако дальнейшее неожиданное ухудшение ситуации в описанных выше областях может негативно повлиять на результаты деятельности и финансовое положение Группы. В настоящее время невозможно определить, каким именно может быть это влияние.

Налогообложение

Российское и украинское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Интерпретация руководством Группы данного законодательства применительно к операциям и деятельности компаний Группы может быть оспорена соответствующими региональными или федеральными органами. Недавние события, произошедшие в Российской Федерации, указывают на то, что налоговые органы могут занять более жесткую позицию при интерпретации законодательства и проверке налоговых расчетов. Как следствие, налоговые органы могут предъявить претензии по тем сделкам и методам учета, по которым раньше они претензий не предъявляли. В результате могут быть начислены значительные дополнительные налоги, пени и штрафы. Налоговые проверки могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествовавшие году проверки. При определенных условиях проверке могут быть подвергнуты и более ранние периоды.

По состоянию на 31 декабря 2012 года руководство считает, что придерживается адекватной интерпретации соответствующего законодательства, и позиция Группы в отношении налоговых, валютных и таможенных вопросов будет поддержана.

В силу неопределенности, связанной с налоговой и юридической системами Российской Федерации и Украины, итоговая сумма начисленных налогов, пеней и штрафов (если таковые возникнут) может превысить сумму, выглаченную на настоящий момент и начисленную на 31 декабря 2012 года. Определить сумму претензий по возможным, но не предъявленным искам, если таковые будут иметь место, а также провести оценку вероятности неблагоприятного исхода не представляется возможным. Если налоговые органы примут решение о предъявлении претензии и в судебном порядке докажут правомерность своих претензий, они получат право на взыскание суммы, в отношении которой была предъявлена претензия, а также на взыскание штрафов, размер которых в России составляет 20% от данной суммы и процентов по ставке 1/300 от ставки Центрального Банка РФ за каждый день просрочки выплаты такой суммы. Руководство считает, что вероятность возникновения обязательств вследствие данных событий низка, поэтому резервы под данные условные обязательства в настоящей консолидированной финансовой отчетности не отражались.

Законодательство Российской Федерации о трансфертном ценообразовании

В соответствии с новым российским законодательством о трансфертном ценообразовании с 1 января 2012 года российские налоговые органы вправе корректировать трансфертные цены и доначислять обязательства по налогу на прибыль в отношении всех «контролируемых» сделок при наличии разницы между ценой сделки и рыночной ценой. К сделкам, подлежащим налоговому контролю, относятся сделки между взаимозависимыми лицами, а также ряд внешнеторговых сделок. Сделки на внутреннем рынке подпадают под новые правила в том случае, если сумма цен всех сделок между взаимозависимыми лицами за 2012 год превышает 3 миллиарда рублей. В случае если в результате сделки на внутреннем рынке произошло начисление дополнительных налоговых обязательств для одной из сторон, другая сторона может соответствующим образом скорректировать свои обязательства по налогу на прибыль в соответствии со специальным уведомлением, выпущенным в надлежащем порядке уполномоченным органом.

По сравнению с правилами трансфертного ценообразования, действовавшими до 2012 года, новые российские правила трансфертного ценообразования значительно ужесточают требования по соблюдению налогового законодательства, предъявляемые к налогоплательщикам, поскольку, помимо всего прочего, бремя доказывания, ранее возлагавшееся на российские налоговые органы, теперь лежит на налогоплательщиках. Новые правила применяются не только к сделкам, реализованным в 2012 году, но и к сделкам между взаимозависимыми лицами, заключенным ранее, при условии, что соответствующие доходы и расходы были признаны в 2012 году. Особые условия трансфертного ценообразования установлены для операций с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами.

В 2012 году Группа определяла размер налоговых обязательств по «контролируемым» сделкам на основании фактических цен сделок.

В силу неопределенности и ограниченности практики применения действующего российского законодательства в области трансфертного ценообразования Группе необходимо представить доказательства того, что при определении цен «контролируемых»

сделок она исходила из рыночных цен, и надлежащим образом подготовить отчетность для подачи в российские налоговые органы, предоставив необходимую документацию по трансфертному ценообразованию. В противном случае российские налоговые органы вправе оспорить цены, определенные Группой по таким сделкам, и оценить дополнительные налоговые обязательства.

Страхование

Группа заключила договоры страхования в отношении принадлежащих ей основных средств, которые покрывают большинство объектов основных средств. Группа не имеет договоров страхования своей хозяйственной деятельности или гражданской ответственности.

Договоры операционной аренды

Группа заключила ряд договоров операционной аренды в отношении складских помещений. Договоры аренды пересматриваются на ежегодной основе.

Договорные обязательства

В 2012 году Группа предоставила связанным сторонам ряд необеспеченных гарантий на общую сумму 111 645 руб. сроком погашения от двух до трех лет с целью исполнения ими своих обязательств по заключенным государственным контрактам. По мнению руководства, уровень финансовых рисков, связанных с предоставленными гарантиями, – низкий. Обязательства, связанные с гарантиями, не отражались в консолидированном отчете о финансовом положении на 31 декабря 2012 года.

Государственная проверка «Биолек»

В декабре 2012 года украинские власти провели внеочередную проверку соответствия продукции «Биолека» применимым стандартам качества. В ходе проверки был выявлен ряд формальных недостатков системы контроля качества продукции, в результате чего «Биолек» был вынужден приостановить производство до устранения обнаруженных недостатков. Большинство указанных недостатков возникло в связи с модернизацией производства и техническими работами, направленными на улучшение качества продукции «Биолека». Руководство уверено, что недостатки будут устранены и производство «Биолека» будет возобновлено в ближайшем будущем. Кроме того, руководство считает, что упомянутые обстоятельства не окажут существенного негативного влияния на деятельность Группы.

Существенные юридические разбирательства

Компания вовлечена в текущее судебное разбирательство, инициированное Федеральной антимонопольной службой РФ, которая обвиняет Компанию в нарушении антимонопольного законодательства при проведении государственного открытого аукциона в 2009 году.

В то время как существует неопределенность относительно конечного исхода этого разбирательства, Группа имеет достаточные основания оценить, что риск наложения соответствующего штрафа в сумме до 201 000 рублей не является вероятным. Поэтому резерв под данное условное обязательство в данной консолидированной финансовой отчетности не создавался. Руководство рассчитывает на полное завершение судебного разбирательства в 2013 году.

30. Финансовые инструменты и задачи и принципы управления финансовыми рисками

Справедливая стоимость

По мнению руководства, справедливая стоимость денежных средств и их эквивалентов, выданных кредитов, векселей, краткосрочных депозитов, прочей дебиторской или кредиторской задолженности и ценных бумаг приблизительно равна их балансовой стоимости вследствие краткосрочного характера указанных финансовых инструментов.

Справедливая стоимость краткосрочных кредитов и займов приблизительно равна их балансовой стоимости. Расчет справедливой стоимости производных финансовых инструментов осуществлялся путем дисконтирования прогнозируемых денежных потоков будущих периодов с применением действующих процентных ставок. На 31 декабря 2012 года у Группы не было долгосрочных кредитов и займов и производных финансовых инструментов.

Иерархическая модель справедливой стоимости

Группа использует следующую иерархическую структуру методов оценки для определения и раскрытия информации о справедливой стоимости финансовых инструментов:

Уровень 1: котировки (нескорректированные) на активных рынках по идентичным активам или обязательствам;

Уровень 2: другие модели оценки, все исходные данные для которых, оказывающие существенное влияние на отражаемую в отчетности сумму справедливой стоимости, прямо или косвенно основываются на информации, наблюдаемой на рынке;

Уровень 3: модели оценки, использующие исходные данные, оказывающие существенного влияние на отражаемую в отчетности сумму справедливой стоимости, которые не основываются на информации, наблюдаемой на рынке.

На 31 декабря 2012 года

	Итого	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
АКТИВЫ, ОЦЕНИВАЕМЫЕ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ				
Финансовые активы				
Ценные бумаги (Прим. 16)	13 513	9 842	–	3 671

На 31 декабря 2011 года

	Итого	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
АКТИВЫ, ОЦЕНИВАЕМЫЕ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ				
Финансовые активы				
Ценные бумаги (Прим. 16)	9 340	8 380	–	960

Задачи и принципы управления финансовыми рисками

В состав основных финансовых инструментов Группы входят банковские кредиты, краткосрочные банковские депозиты, а также денежные средства и их эквиваленты. Указанные финансовые инструменты главным образом используются для привлечения финансирования хозяйственной и инвестиционной деятельности Группы. Группа имеет ряд других финансовых активов и обязательств, например, векселя, торговую дебиторскую задолженность, торговую кредиторскую задолженность и прочую кредиторскую задолженность, возникающих непосредственно в результате хозяйственной деятельности Группы. В течение отчетного года Группа не осуществляла торговых операций с финансовыми инструментами.

К числу основных рисков, связанных с финансовыми инструментами Группы, относятся риск изменения процентной ставки, риск ликвидности, валютный и кредитный риски. Руководство анализирует и утверждает принципы управления каждым из рисков, перечисленных ниже.

Риск изменения процентной ставки

По мнению руководства на 31 декабря 2012 года существенный риск изменения процентной ставки отсутствует. Группа осуществила ряд краткосрочных финансовых вложений (в виде займов и банковских депозитов по фиксированным процентным ставкам, размер которых соответствует средним показателям на рынке (см. Примечания 15 и 16), и не получала кредитов и займов, за исключением займов от связанных сторон согласно Примечанию 9. Следовательно, Группа не подвержена риску изменения процентной ставки в результате колебаний рыночных процентных ставок.

Валютный риск

Группа имеет выраженные в долларах США денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные банковские депозиты, векселя, торговую кредиторскую задолженность, векселя выданные и прочую кредиторскую задолженность (Примечание 19), торговую дебиторскую задолженность (Примечание 13) и прочие обязательства. Следовательно, Группа подвержена валютному риску.

Группа отслеживает валютный риск путем отслеживания изменений курсов валют, в которых выражены ее денежные средства, кредиторская задолженность, кредиты и займы. Однако формально Группа не осуществляет хеджирования валютных рисков, связанных с совершаемыми операциями.

В таблицах ниже показана чувствительность прибыли Группы до налогообложения к изменению обменного курса доллара США и гривен, возможность которого можно обоснованно предположить, при неизменных прочих переменных:

	Увеличение/уменьшение обменного курса долл. США	Влияние на прибыль до налогообложения
На 31 декабря 2012 г.		
Обменный курс долл. США/руб.	+10%	406 227
Обменный курс долл. США/руб.	-10%	(406 227)

На 31 декабря 2011 г.		
Обменный курс долл. США/руб.	+10%	(51 621)
Обменный курс долл. США/руб.	-10%	51 621

	Увеличение/уменьшение обменного курса долл. США	Влияние на прибыль до налогообложения
На 31 декабря 2012 г.		
Обменный курс долл. США/гривна	+7%	(13 570)
Обменный курс долл. США/гривна	-7%	13 570

	Увеличение/уменьшение обменного курса долл. США	Влияние на прибыль до налогообложения
На 31 декабря 2011 г.		
Обменный курс долл. США/гривна	+2%	(6 371)
Обменный курс долл. США/гривна	-2%	6 371

Риск ликвидности

Для выполнения своих операционных и финансовых обязательств Группа поддерживает на достаточном уровне денежные средства и их эквиваленты, либо обеспечивает наличие доступных кредитных ресурсов в необходимом объеме. Группа осуществляет непрерывный мониторинг риска нехватки денежных средств и непрерывный мониторинг своевременного выполнения своих финансовых обязательств. Группа на ежедневной основе осуществляет процедуры планирования и контроля движения денежных средств.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

30. Финансовые инструменты и задачи и принципы управления финансовыми рисками (продолжение)

В таблице ниже представлены сроки погашения производных финансовых обязательств Группы, исходя из недисконтированных платежей в соответствии с договорными условиями (с учетом процентов), за исключением кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и прочей кредиторской задолженности, средний срок погашения которой, как правило, не превышает четырех месяцев.

На 31 декабря 2012 г.	Итого	Менее 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Более 12 месяцев
Кредиты и займы (Прим. 9 и 17)	82 300	–	–	33 550	48 750
Прочие краткосрочные обязательства	25 159	25 159	–	–	–
Прочие долгосрочные обязательства	5 225	–	–	–	5 225
Итого	112 684	25 159	–	33 550	53 975

На 31 декабря 2011 г.	Итого	Менее 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев
Гарантийный платеж при приобретении «Биолек» (Прим. 5)	10 625	10 625	–	–
Кредиты и займы (Прим. 9 и 17)	735 828	702 278	–	33 550
Прочие краткосрочные обязательства	26 669	26 669	–	–
Итого	773 122	739 572	–	33 550

Кредитный риск

Финансовые активы, по которым у Группы возникает потенциальный кредитный риск, представлены в основном торговую дебиторской задолженностью. Группой разработаны процедуры, направленные на то, чтобы реализация товаров и услуг производилась только покупателям с соответствующей кредитной историей. Продажи покупателям осуществляются в соответствии с ежегодно утверждаемой политикой в области маркетинга и кредитования. Группа осуществляет ежедневный мониторинг продаж и состояния дебиторской задолженности, используя надлежащие процедуры внутреннего контроля.

Балансовая стоимость дебиторской задолженности за вычетом резерва под снижение стоимости представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску. Несмотря на то, что темпы погашения дебиторской задолженности подвержены влиянию экономических факторов, руководство Группы считает, что существенный риск потерь сверх суммы созданного резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности отсутствует. Денежные средства и депозиты хранятся в связанном банке, поэтому, по оценкам Группы, кредитный риск является низким.

Ниже представлена структура сроков погашения дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и прочей дебиторской задолженности Группы.

	Итого	Не просроченная и не обесцененная	Просроченная, но не обесцененная				
		Менее 1 месяца	1–2 месяца	2–3 месяца	От 3 до 6 месяцев	Более 6 месяцев	
31 декабря 2012 г.	14 977 062	14 222 302	516 441	168 713	39 735	21 879	7 992
На 31 декабря 2011 г.	14 247 421	12 055 149	1 948 540	165 888	23 543	7 964	46 337

Концентрация продаж небольшой группе покупателей

Группа работает с шестью дистрибьюторами, представляющими совместно более 50% выручки Группы¹ в 2012 году (с семью дистрибьюторами в 2011 году). Для российского фармацевтического рынка работа с ограниченным числом крупных дистрибьюторов является обычной практикой.

Управление капиталом

При управлении капиталом Группа преследует цель сохранить свою способность продолжать работу в качестве непрерывно функционирующего предприятия с тем, чтобы обеспечивать прибыль акционерам и поддерживать оптимальную структуру капитала для снижения стоимости капитала. Группа управляет структурой своего капитала и корректирует ее с учетом изменений экономических условий. Группа может сохранять или корректировать структуру капитала путем корректировки суммы дивидендов, выплачиваемой акционерам, возврата капитала акционерам, выпуска новых акций или продажи активов в целях снижения уровня задолженности.

1 За исключением продаж Министерству здравоохранения и социального развития в рамках государственных открытых аукционов.

(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)

Группа осуществляет мониторинг капитала с использованием соотношения собственных и заемных средств, которое представляет собой отношение чистой задолженности к сумме совокупного капитала и чистой задолженности. Политика Группы предусматривает удержание данного коэффициента на уровне не выше 60%. В состав чистой задолженности Группа включает кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность за вычетом денежных средств и их эквивалентов. Капитал включает в себя капитал, принадлежащий на акционеров материнской компании.

	2012 г.	2011 г.
Кредиты и займы	82 300	733 550
Торговая и прочая кредиторская задолженность	11 453 714	11 131 629
За вычетом денежных средств и краткосрочных депозитов	(8 663 983)	(5 383 072)
Чистая задолженность	2 872 031	6 482 107
Собственный капитал	37 566 634	29 778 979
Капитал и чистая задолженность	40 438 665	36 261 086
Соотношение собственных и заемных средств	7%	18%

31. События после отчетной даты

Приобретение собственных акций


15 февраля 2013 года руководство Группы объявило о плане, согласно которому дочерняя компания Компании ОАО «Фармстандарт-Лексредства» приобретет обыкновенные акции Компании на российских фондовых биржах и/или Лондонской фондовой бирже (в форме глобальных депозитарных расписок). Лимит общей суммы средств, используемых для приобретения собственных акций, составляет 8 000 000 руб. План должен быть выполнен к 31 декабря 2013 года.

Заявление руководства о подтверждении достоверности и несения ответственности за раскрываемую информацию

Директора ответственны за подготовку этого Годового отчета ОАО «Фармстандарт» («Pharmstandard» или «Компания»), включая финансовые отчеты в соответствии с законами и иными нормативными актами. Каждый из Директоров, указанных в части Корпоративного управления Годового отчета 2011, подтверждает, что ознакомлен со следующими документами:

- › финансовые отчеты Компании, которые были подготовлены в соответствии с МСФО, содержат достоверное и обоснованное мнение в отношении активов, долгов, финансового положения и прибыли Компании;
- › часть Бизнес-отчета, содержащаяся в Годовом отчете, включает справедливый обзор развития и функционирование бизнеса Компании, ее положения в отрасли, а также описание основных рисков и неопределенности, влияющих на деятельность Компании.

Генеральный директор ОАО «Фармстандарт»
Крылов Игорь Константинович



Глоссарий

БАД	Биологически активная добавка
ВЗН	Высокозатратная нозология
КС	Контрактная система
ЛЛО	Льготное лекарственное обеспечение
ЛС	Лекарственное средство
ОНЛС	Обеспечение необходимыми лекарственными средствами
API	Активный фармацевтический ингредиент
EBITDA	Показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации, скорректированный на курсовую разницу
GMP	Надлежащая производственная практика
RHS	ОАО «Фармстандарт»
SKU	Единица хранения



141701, Московская область,
город Долгопрудный, Лихачевский проезд, дом 5 «Б»

телефон: +7 (495) 970 00 30

факс: +7 (495) 970 00 32

e-mail: ir@pharmstd.ru

url: www.pharmstd.com