

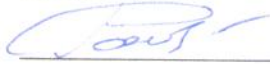
«ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН»

Советом директоров ОАО

«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Протокол № 1/16 от 31.05.2016

Председатель

 (Г.М. Рагимова)

«УТВЕРЖДЕН»

Общим собранием акционеров ОАО

«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Протокол № от 27.06.2016

Председатель

 (Т.А. Балаев)

ГODOVOЙ ОТЧЕТ

**Открытого акционерного общества
«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
за 2015 год**

Санкт-Петербург
2016 год

1. Введение
2. Итоги 2015 года в отрасли
 - 2.1. Аптечный рынок России в 2015 году
 - 2.2. Рынок дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО) России в 2015 году
 - 2.3. Объем закупок лекарств ЛПУ в 2015 году
3. Положение Общества в фармацевтической отрасли России
 - 3.1. Объем и динамика продаж Общества в 2015 году в сравнении с 2014 годом
 - 3.2. Структура продаж ГЛС Общества в 2015 году
 - 3.3. Соотношение объемов продаж ОТС (безрецептурных препаратов) и Rx (рецептурных препаратов) Общества в 2015 году
 - 3.4. Структура стоимостных продаж ГЛС розничного коммерческого рынка в сравнении со структурой продаж Общества
4. Новые препараты Общества в 2015 году
5. Косметические средства
 - 5.1. Структура продаж косметических серий Общества
6. Каналы реализации Общества
7. Важные законодательные изменения для Общества
8. Вид ресурса и объем его использования в отчетном году в натуральном и в денежном выражении.
9. Рекламные, PR и другие мероприятия
10. Основные финансовые показатели (отчет о результатах развития по приоритетным направлениям деятельности)
 - 10.1. Основные показатели деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг.
 - 10.2. Состав и структура расходов деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг. по элементам затрат.
 - 10.3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг.
 - 10.4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг.
 - 10.5. Структура себестоимости ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015 год.
11. Перспективы развития ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
 - 11.1. Основные направления развития предприятия
 - 11.2. Планы работы Общества
12. Отчет о выплате дивидендов по акциям Общества
13. Финансовые риски

14. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с Уставом общества распространяется порядок одобрения крупных сделок, с указанием по каждой сделке ее существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении
15. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении
16. Сведения об операциях с ценными бумагами Общества
17. Информация о составе Совета директоров ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
18. Информация о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
19. Политика в области вознаграждения и компенсации расходов
20. Сведения о соблюдении обществом Кодекса корпоративного поведения

1. Введение

ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» является производителем лекарственных и косметических средств, поставляющим свою продукцию на территории России и в страны ближнего зарубежья.

Предприятие было основано в 1935 г. После прошедшей в 1994 году приватизации государственное предприятие «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербургского производственного объединения «Фармация» Министерства Здравоохранения РСФСР» стало акционерным обществом открытого типа.

Основным видом деятельности предприятия является производство лекарственных средств. Данная деятельность осуществляется на основании лицензии №12189-ЛС-П, выданной 07 февраля 2014 года Министерством Промышленности и Торговли Российской Федерации.

В продуктовом портфеле предприятия на сегодняшний день лекарственные средства и косметическая продукция. Приоритетным направлением деятельности является развитие аэрозольного производства (ДАИ, дозированных аэрозольных ингаляторов), а также выпуск лекарственных средств в виде жидких, мягких и твердых нестерильных лекарственных форм. Ведутся разработки серии блистерных многодозовых порошковых ингаляторов. Значительную долю продуктового портфеля занимает косметика.

2. Итоги 2015 года в отрасли

В отчете использованы данные:

1. Отчета «Фармацевтический рынок России, 2015 год», DSM group.
2. Портала Remedium.ru.
3. Информационно-аналитической газеты «Фармацевтический вестник».
4. Государственного реестра лекарственных средств.

Отчет выполнен в соответствии с международными требованиями ISO 9001:2008.

«В 2015 году основное влияние на развитие фармацевтического рынка оказывала общая экономическая ситуация в стране: продолжившаяся девальвация национальной валюты, отрицательные темпы роста основных рыночных индикаторов – ВВП, индекса промышленного производства, индекса инвестиций и т.д., – снижение покупательной способности населения. Все это привело к необходимости еще более пристального внимания государства к фармрынку как социально значимому сектору экономики.

«В рамках антикризисных мер, закрепленных законодательно Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. N 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», часть инициатив касалась лекарственного обеспечения: поддержка производителей, выпускающих препараты списка ЖНВЛП с ценой менее 50 руб.; принятие Постановления об ограничении госзакупок импортных препаратов («Третий лишний»); выделение дополнительно 16 млрд. рублей для лекарственного обеспечения льготников» [1].

«Помимо антикризисного плана, в течение 2015 года обсуждался ряд инициатив и предложений, которые в той или иной степени должны способствовать стабильному лекарственному обеспечению: вопрос о разрешении параллельного импорта ЛП в Россию; возможность введения принудительного лицензирования для отдельных лекарств; вопрос о разрешении продажи безрецептурных препаратов вне аптек; вопрос о разрешении осуществлять продажу препаратов через интернет» [1].

«Пока же в структуре фармацевтического рынка без перемен. На долю «государства» (объем рынка, обеспеченный государственными деньгами – льготное лекарственное обеспечение и госпитальные закупки) приходится около 30,4% объема рынка лекарств (с учетом парафармацевтики доля чуть ниже – 25,5%). На протяжении последних четырех лет эта цифра не меняется» [1].

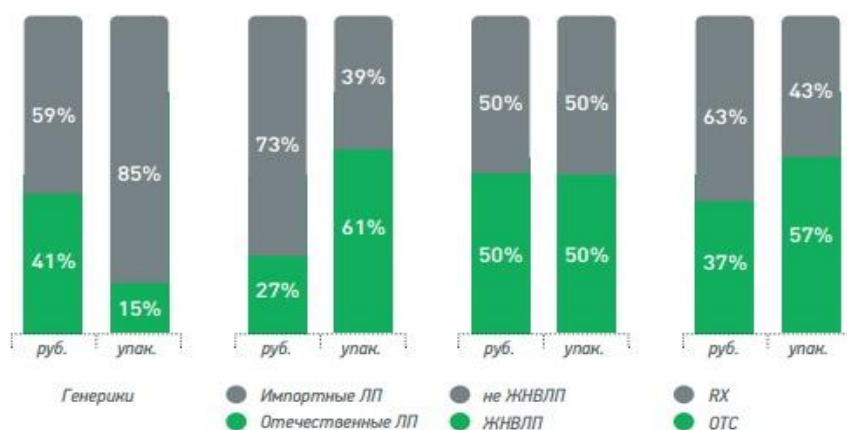
«Объем фармацевтического рынка России в 2015 году достиг 1 259 млрд. рублей, что на 9,3% выше, чем годом ранее. В 2015 году объемы продаж лекарств в натуральном выражении продолжили падать и сократились на 4,2%, составив 5,1 млрд. упаковок (рисунок 1). Падения данного показателя не наблюдалось с 2009

года. Коммерческий сегмент ЛП показал в 2015 году одно из минимальных увеличений за последние 5 лет, когда все-таки значения приростов измерялись двухзначными величинами. В натуральном выражении потребление лекарств через аптечный канал сокращается уже второй год подряд и достигло показателей 2004-2005 годов. Как в кризис 2008-2009 годов, сектор парафармацевтики на рынке ожидаемо уменьшил свои приросты в аптеках. Когда начинается кризис, прежде всего в аптеках страдают продажи сопутствующих товаров» [1].

«Политика правительства в сфере государственного обеспечения лекарствами населения остается прежней, и статьи, носящие социальный характер, не уменьшаются. За 2015 год прирост в рублевом выражении сегментов льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО) и госпитальных закупок составил 10%. Стабильность данного показателя наблюдается уже на протяжении 3-х лет» [1].

«Несмотря на то, что рынок демонстрирует относительно стабильные положительные приросты в национальной валюте, основной пул производителей на российском рынке фиксирует свои объемы продаж в иностранной валюте. 2015 год стал «крахом» фармацевтического рынка в долларовом выражении. Относительно 2014 года объем фармрынка в стоимостном выражении сократился 32% в долларах из-за девальвации рубля и на 14% в евро. Такое падение привело к тому, что емкость российского фармацевтического рынка в 2015 году сравнима с показателями 2007-2008 года. С таким показателем он останется за чертой ТОП-10 ведущих мировых фармацевтических рынков» [1].

Рисунок 1 – «Структура рынка в различных разрезах, 2015 год»¹.



¹ Отчет DSM Group

2.1. Аптечный рынок России в 2015 году

«Аптечные продажи лекарственных препаратов в 2015 году были подвержены влиянию общеэкономических факторов. И в первую очередь, финансовому кризису в стране. В связи с этим в течение года мы наблюдали нетипичную для фармацевтического рынка динамику от месяца к месяцу и к аналогичному периоду 2014 года. Так всплеск продаж в январе-феврале, вызванный высоким сезонным уровнем заболеваемости, не был поддержан в последующие периоды. На продажи в большей мере влияло снижение покупательской способности населения, вызванное уменьшением реально располагаемых денежных доходов. В результате коммерческий сегмент в 4 квартале 2015 года показал падение на 8% в рублях и на 17% в упаковках. Причем отметим, что в декабре падение к аналогичному периоду 2014 года составило 14% в стоимостном выражении. Такая динамика обусловлена несколькими факторами, в том числе «теплой» осенью, которая не способствовала росту продаж «сезонных» препаратов для лечения простудных и вирусных заболеваний, а также ажиотажным спросом на лекарства в декабре 2014 года» [1].

«В результате емкость коммерческого рынка ЛП в 2015 году составила 741 млрд. руб. в ценах конечного потребления или 563 млрд. руб. в ценах закупки аптек, что всего на 9,4% больше, чем в 2014 году. Хотя еще по итогам первых трех кварталов рост рынка был на уровне 17%. В натуральном выражении было реализовано почти 4,0 млрд. упаковок, что на 5,0% меньше показателей 2014 года. Отметим, что коммерческий сегмент ЛП показал в 2015 году одно из минимальных увеличений за последние 5 лет, когда значения приростов измерялись двухзначными величинами. В натуральном выражении потребление лекарств через аптечный канал сокращается уже второй год подряд и достигло показателей 2004-2005 годов» [1].

«По итогам 2015 г. в денежном выражении выросли продажи как рецептурных, так и безрецептурных препаратов. Обычно продажи рецептурных лекарств растут более высокими темпами, чем продажи ОТС-препаратов; в 2015 г. увеличение продаж двух групп лекарств было эквивалентным – на 9,8% выросли продажи Rx-препаратов в рублях, тогда как рост продаж ОТС-лекарств составил 9,1%. В натуральном выражении потребление и рецептурных, и безрецептурных

препаратов сократилось: отрицательный прирост объемов продаж ОТС-препаратов: -6,5%, и отрицательный прирост Rx-лекарств: -2,7%. Доля препаратов безрецептурного отпуска в рублях составила 50,6%; в натуральном выражении наибольшая доля также приходится на ОТС-препараты (69,3%). Средняя стоимость Rx-препаратов в 2015 г. составила 227 руб., в то время как цена ОТС-препаратов в среднем в 2,5 раза меньше – 103 руб. за упаковку» [1].

2.2. Рынок дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО) России в 2015 году

«По итогам 2015 года объем поставок лекарственных препаратов в рамках программы ДЛО составил 98,776 млрд. руб. (1,630 млрд. долл.) в контрактных ценах. Относительно 2014 года объем сегмента увеличился на 15% в рублях, но при этом сократился на 32% в долларах. Объем поставок в натуральных показателях снизился на 1% и был равен 82,353 млн. упаковок. В среднем упаковка ГЛС в рамках программы стоила 19,80 долл. в контрактных ценах (годом ранее – 28,79 долл.)» [2].

«Лидерство среди ведущих производителей в сегменте ДЛО сохранила, несмотря на выраженную отрицательную динамику, компания ROCHE (-37%). Занявшие второе и третье места российские F-SYNTEZ (поставки увеличились в 6,1 раза) и BIOCAD (в 7,1 раза), напротив, показали высокую динамику и впервые вошли в состав Топ-10. При этом они потеснили на одну строчку вниз производителей TEVA (-6%), SANOFI-AVENTIS (+1%) и BAXTER (+19%), которые заняли места с 4 по 6 включительно. Седьмую позицию вместо второй заняла сократившая закупки наполовину компания JOHNSON & JOHNSON (-51%). На восьмом месте по-прежнему располагается российский GENERIUM (+27%), тогда как на последние две строчки опустились менее динамичные NOVO NORDISK (+7%) и ASTRAZENECA (+17%). Суммарная доля десяти ведущих компаний в программе ДЛО сократилась на 3,3 п.п., до 55%»[2].

2.3 Объем закупок лекарств ЛПУ в 2015 году

«По итогам 2015 года объем госпитальных закупок вырос на 6% в рублях (по сравнению с 2014 годом) и составил 221,9 млрд. руб. В натуральном выражении

объем закупленных препаратов составил в 2015 году 1019,6 млн. упаковок, что на 2% выше, чем в 2014 году. Заметим, что сегмент госпитальных закупок – единственный сегмент на фармрынке, который показывает положительную динамику в натуральном выражении» [1].

«Стоимость одной упаковки ЛП, закупленной ЛПУ, составила в среднем 217 руб. Прирост стоимости упаковки по сегменту ЛПУ по сравнению с 2014 годом оказался равен 3%, тогда так рост в 2014 году в сравнении с 2013 годом был на уровне 10%» [1].

«Как и в предыдущем году, в сегменте ЛПУ в стоимостном объеме наибольшая доля приходится на импортную продукцию, в то время как по объему в упаковках лидируют отечественные препараты. Таким образом, в натуральном выражении отечественных препаратов, как более дешевых, закупается в 3 раза больше, чем импортных. Препараты отечественного производства занимают порядка 30% от объема в деньгах и 75% в натуральном выражении. В 2015 году продолжился рост доли отечественных препаратов, как в денежном, так и в натуральном выражении. Объем закупок импортных лекарств в 2015 году уменьшился как в рублях, так и в упаковках: -2% и -9% соответственно. Тогда как объемы закупок отечественных препаратов продолжают увеличиваться: рост в рублях на 28% в сравнении с 2014 годом и 7% в упаковках» [1].

«Лидером 2015 года остался иностранный производитель Pfizer. Удержаться на первой строчке рейтинга компании позволило увеличение объемов продаж лидирующих брендов «Превенар» (+13%) и «Зивокс» (+27%). На второй строчке находится компания Abbott, которая с 2011 года уверенно наращивая объемы продаж, ей удалось подняться с 9 места до тройки лидеров. Лидером по госпитальным закупкам в продуктивном портфеле компании остается препарат для лечения ВИЧ-инфекции «Калетра» (доля более 30%), объем закупок, которого по сравнению с предыдущим годом увеличился на 18% в рублях. Потеряв одну строчку в рейтинге или -6% от стоимостного объема продаж, компания Sanofi занимает третью позицию. В сокращение объемов продаж компании внес свой вклад антикоагулянтный препарат «Клексан» (-26%), который по итогам 2015 года был наиболее продаваемым в госпитальном портфеле компании» [1].

3. Положение Общества в фармацевтической отрасли России

«2015 год для производителей лекарств, присутствующих на отечественном фармрынке, прошел под эгидой идеи импортозамещения. Глобальной целью процесса импортозамещения является удовлетворение потребности населения в доступных, качественных и эффективных препаратах. Без увеличения рыночной доли отечественных препаратов, по мнению российских законодателей, добиться этого невозможно» [1].

«В стоимостном выражении доля отечественных ЛП традиционно составляет около одной четвертой части российского коммерческого рынка ЛП. В 2015 году доля отечественных лекарств составила 26,1%, впервые превысив 25%. В то же время отечественные препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении – 56,4%. В 2015 году доля отечественных лекарств увеличилась и в рублях (на 1,8%), и в упаковках (на 1,2%). Это произошло за счет увеличения продаж таких популярных и относительно дорогих отечественных брендов, как «Кагоцел», «Эргоферон», «Амиксин» и др.» [1].

«В 2015 году сразу несколько зарубежных фармкомпаний запустили производство на территории нашей страны (рисунок 2)» [1].

Рисунок 2 – Ключевые запуски производственных площадок на российском фармрынке в 2015 г.²

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность
Novo Nordisk	Калуга	Препараты инсулина в форме картриджей и шприц-ручек	20 млн. картриджей и 10 млн. шприц-ручек в год
РИА «Панда»	Ленинградская область	Завод будет ориентирован на выпуск импортозамещающей продукции	960 млн. штук твердых лекарственных форм (таблетки, капсулы) в год
ГК «Ниармедик»	Калужская область	Весь цикл, от синтеза исходных веществ до изготовления готовых препаратов, проходит в рамках одного производства. Предприятие производит лекарства в следующих формах: таблетки, капсулы, шприцы, препараты во флаконах и саше.	100 млн. упаковок лекарственных препаратов в различных формах выпуска в год
Novartis	Ленинградская область	Более 40 оригинальных и генериковых препаратов группы компаний «Новартис»	1,5 млрд. единиц твердых лекарственных форм в год
Вертекс	Ленинградская область	Завод будет ориентирован на выпуск импортозамещающей продукции	70 млн. упаковок готовой лекарственной продукции (до 1 млрд. штук лекарственных препаратов) в год
AstraZeneca	Калужская область	Около 30 инновационных препаратов для кардиологии, онкологии и борьбы с респираторными заболеваниями.	40 млн. упаковок (850 млн. таблеток) в год

В 2015 году на российском фармацевтическом рынке присутствовало свыше 1100 игроков. Суммарно на ТОП-20 фирм-производителей приходится 50,3% стоимостного объема продаж ЛП (таблица 1).

² Отчет DSM Group

Таблица 1 –ТОП-20 фирм-производителей по объему продаж на фармацевтическом рынке России в 2015 г.³

№ п/п	Изменение	Фирма-производитель	Стоимостной объем, млрд. руб.	Прирост стоимостного объема	Доля
1	-	Sanofi	49,7	-1%	4,8%
2	+1	Bayer	41,7	+3%	4,0%
3	-1	Novartis	41,6	0%	4,0%
4	-	Glaxosmithkline	30,3	-10%	2,9%
5	+1	Teva	29,1	+3%	2,8%
6	+1	Takeda	28,2	+3%	2,7%
7	-2	Johnson & Johnson	27,5	+11%	2,7%
8	+3	Abbott	27,1	9%	2,6%
9	+1	Pfizer	27,1	+4%	2,6%
10	-1	Servier	26,7	+1%	2,6%
11	+2	Berlin-Chemie	21,8	+2%	2,1%
12	-4	F.Hoffmann-La Roche	21,7	-19%	2,1%
13	-1	Merck & Co. Inc	21,6	+1%	2,1%
14	-	Отисифарм	20,5	+9%	2,0%
15	-	Gedeon Richter	19,9	+13%	1,9%
16	-	Stada	19,5	+19%	1,9%
17	+2	Valeant	17,2	+13%	1,7%
18	-	KRKA	17,1	+8%	1,6%
19	3	Фармстандарт	16,5	+33%	1,6%
20	-	Astrazeneca	16,5	+10%	1,6%

В ТОП-20 фирм-производителей входят две российские компании: Отисифарм и Фармстандарт.

В рамках реализации мероприятий Федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» в целях импортозамещения стратегическим направлением развития ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» является разработка и производство препаратов для лечения бронхиальной астмы (БА) и хронической обструктивной болезни легких (ХОБЛ). Фабрика ведет работу по 4 грантам на разработку и организацию производства 9 лекарственных препаратов. Включая собственные разработки, фабрика планирует к выпуску порядка тридцати препаратов для лечения заболеваний органов дыхания.

³ Отчет DSM Group

3.1. Объем и динамика продаж Общества в 2015 году в сравнении с 2014 годом

Динамика продаж в стоимостном выражении в 2015 году ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» является отрицательной. Объем реализации за отчетный период составил 198 235 474,84 руб.⁴, что на 23,2% ниже показателя 2014 года. Продажи в натуральном выражении (уп.) в 2015 году также упали на 33,0%.

Реализация планов по созданию современного, соответствующего правилам GMP, высокотехнологичного и высокорентабельного производства капсульных однократных порошковых ингаляторов и блистерных многократных порошковых ингаляторов потребовала освобождения площадей и прекращения производства спиртовых настоек, растворов, эликсиров из-за их низкой рентабельности и жесткой конкуренции в этом сегменте рынка – это привело к сокращению продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражениях. Вывод на рынок новых продуктов позволиткратно увеличить общий объем выпускаемой продукции.

Динамику общего объема реализации: готовых лекарственных средств (ГЛС) и косметических средств (КС) Общества за 2014-2015 гг. можно оценить в Таблице 2.

Таблица 2 – Динамика реализации продукции за 2014-2015 гг., в руб.

Месяц	2014	2015	Прирост, %
Январь	23 318 031	12 495 856	-46,41
Февраль	28 082 601	17 493 022	-37,71
Март	24 035 049	15 290 698	-36,38
Апрель	25 509 367	23 745 275	-6,92
Май	23 248 893	19 363 160	-16,71
Июнь	19 364 162	19 587 960	1,16
Июль	20 353 960	11 711 820	-42,46
Август	17 030 933	16 869 066	-0,95
Сентябрь	15 065 993	14 717 946	-2,31
Октябрь	23 647 544	16 696 454	-29,39
Ноябрь	18 274 875	15 954 998	-12,69
Декабрь	20 184 737	14 309 219	-29,11
Итого за год	258 116 144	198 235 474	-23,20

⁴ Здесь и далее в отчете аналитические данные указаны без учета НДС.

3.2. Структура продаж ГЛС в 2015 году

«Объем фармацевтического рынка России в 2015 году достиг 1 259 млрд. рублей, что на 9,3% выше, чем годом ранее. В 2015 году объемы продаж лекарств в натуральном выражении продолжили падать и сократились на 4,2%, составив 5,1 млрд. упаковок. Падения данного показателя не наблюдалось с 2009 года» [1].

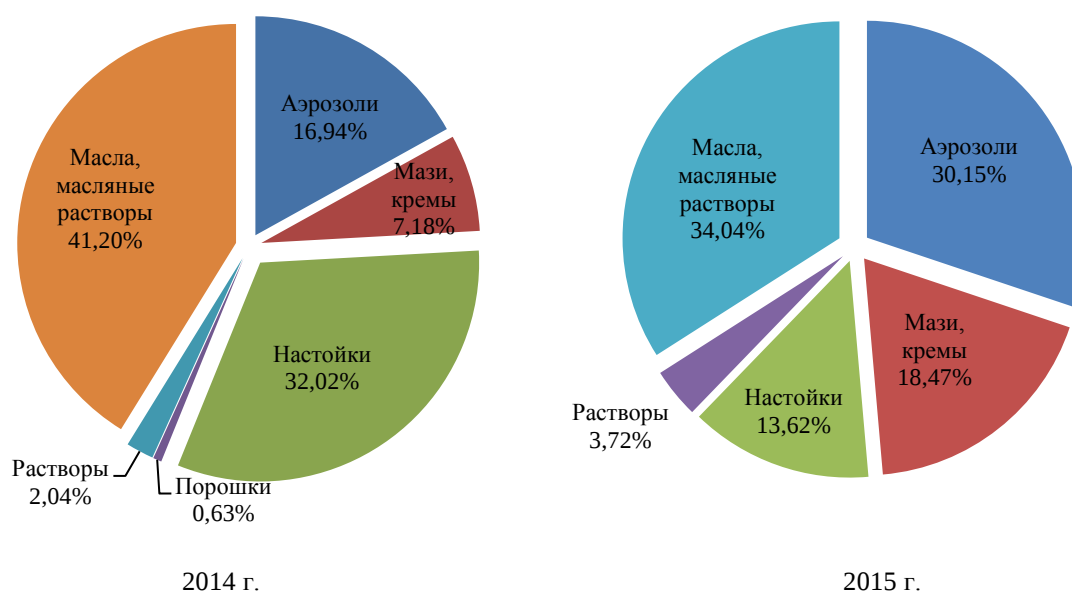
Структура продаж ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях за 2014-2015 гг. представлена на диаграммах 1-4 и в таблице 3.

Среди общего объема реализации ГЛС 34,04% приходится на группу «Масла, масляные растворы», 30,15% – на группу «Аэрозоли», 18,47% – на группу «Мази, кремы» и 13,62% – на группу «Настойки».

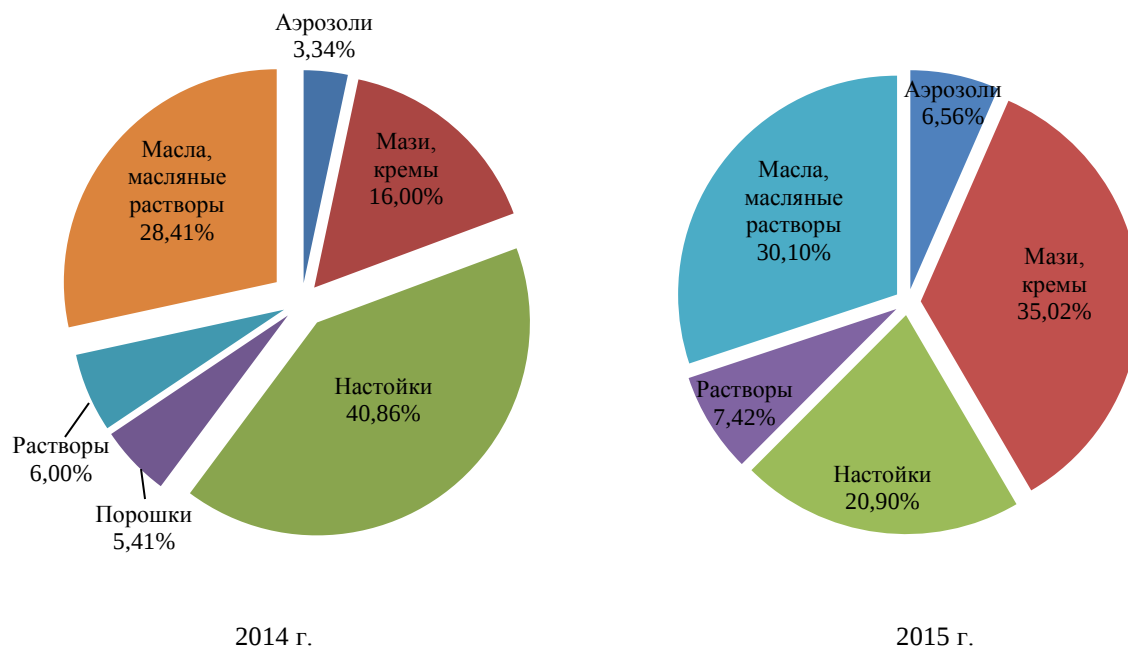
Таблица 3 – Структура продаж ГЛС Общества в 2015 г. в стоимостном и натуральном выражениях

Группы ГЛС	В стоимостном выражении		В натуральном выражении	
	%	руб.	%	руб.
Аэрозоли	30,15	14 877 035,28	6,56	101 677
Мази, кремы	18,47	9 115 506,02	35,02	542 707
Настойки	13,62	6 721 179,77	20,89	323 855
Растворы	3,72	1 835 802,02	7,41	114 941
Масла, масляные растворы	34,04	16 800 682,46	30,10	466 511
Всего	100	49 350 205,55	100	1 549 691

Диаграммы 1-2 – Доли продаж ГЛС в стоимостном выражении за 2014-2015 гг., руб.



Диаграммы 3-4 – Доли продаж ГЛС в натуральном выражении за 2014-2015 гг., уп.



3.3. Соотношение объемов продаж ОТС (безрецептурных препаратов) и Rx (рецептурных препаратов) Общества в 2015 году

В 2015 году рецептурные препараты Общества были представлены одним торговым наименованием «Беклоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный», вклад которого в объем продаж ГЛС можно оценить на диаграммах 3 и 5 – 30,15% и 6,56% в стоимостном и натуральном выражении соответственно.

Средневзвешенная стоимость упаковки Rx-препаратов (препарата «Беклоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный») в 2015 год составила – 138,70 руб., ОТС-препаратов – 47,65 руб., что ниже, чем в целом по отрасли, но выше, чем в 2014 году (128,17 руб. и 37,20 руб. соответственно). «Средняя стоимость Rx-препаратов в 2015 г. составила 227 руб., в то время как цена ОТС-препаратов в среднем в 2,5 раза меньше – 103 руб. за упаковку» [1].

3.4. Структура стоимостных продаж ГЛС розничного коммерческого рынка в сравнении со структурой продаж Общества

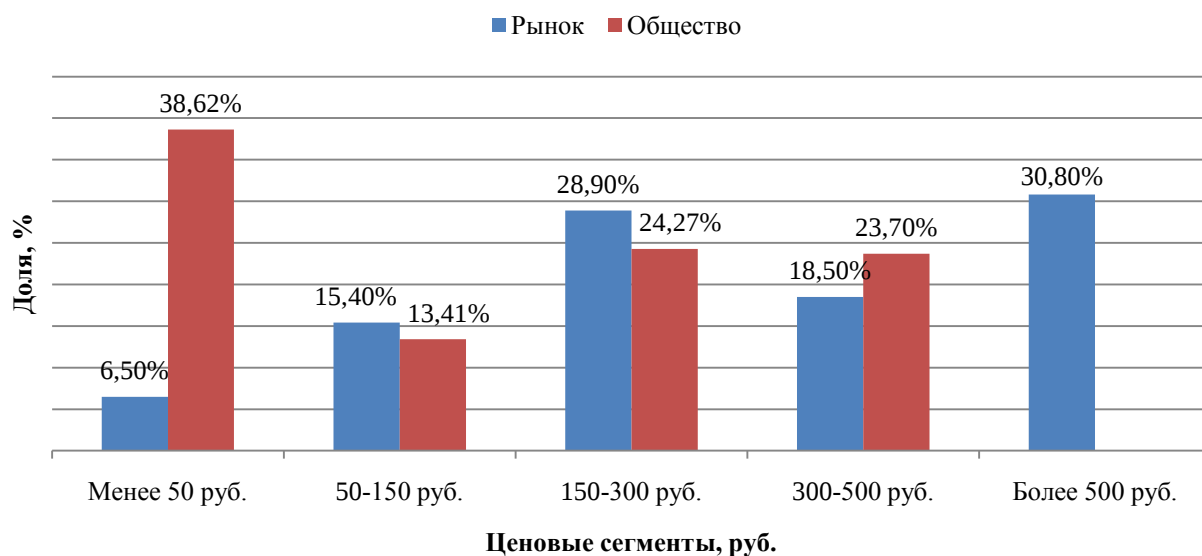
«Средняя стоимость упаковки ЛП на коммерческом рынке в 2015 году выросла на 16% и составила 104,9 руб.» [1].

«Как видно из рисунка, доля препаратов стоимостью ниже 50 рублей за последний год уменьшилась на 0,2%, примечательно, что доля этих препаратов в списке ЖНВЛП выросла за год на 0,2%. Тенденция смещения спроса в сторону более дорогих и эффективных лекарственных препаратов свойственна отечественному фармрынку в последние несколько лет» [1].

«При этом если «закрепить» потребительскую корзину на уровне 2014 года (то есть вне зависимости от того, какая цена у препарата в 2015 году, он попадет в тот же сегмент, в котором оказывается по итогам 2014 года), то доля препаратов с ценой менее 50 руб. в 2015 году составит 8,2%, то есть на 1,5% больше, чем в 2014 году. Это свидетельствует о том, что довольно заметная группа дешевых препаратов в 2015 г. подорожала, автоматически перейдя в следующий ценовой сегмент. На этот факт указывает и увеличение средней цены за упаковку в сегменте лекарств дешевле 50 руб./упак. на 20,1%. По остальным сегментам при «закреплении» потребительской корзины на уровне 2014 г. будут отмечаться снижения долей – на 0,1% сократится доля сегмента лекарств ценой 50-150 руб./упак., а удельный вес сегмента дорогостоящих препаратов (ценой выше 500 руб./упак.) и ЛП с ценой от 300 до 500 руб. уменьшится на 0,5%; на 0,4% снизится доля лекарств ценой 150-300 руб./упак. Таким образом, можно сделать вывод, что в 2015 г. доли рынка по ценовым сегментам менялись в основном за счет роста цен и перехода препарата из одной ценовой группы в другую, в меньшей степени за счет фокусирования потребителя на более дорогостоящих ЛП» [1].

Сравнение объемов продаж ГЛС Общества с продажами розничного коммерческого рынка РФ по ценовым сегментам в стоимостном выражении за 2015 г. представлено на Диаграмме 5.

**Диаграмма 5 - Структура стоимостных продаж ГЛС
Общества в сравнении с розничным коммерческим
рынком РФ по ценовым сегментам в 2015 г.**



Категории «50-150 руб.», «150-300 руб.» и «300-500 руб.» в 2015 году остались в пределах рынка. Категория «менее 50 руб.» остается преобладающим ценовым сегментом в структуре продаж Общества.

По сравнению с предыдущим годом ценовой сегмент «300-500 руб.» вырос почти на четверть. В перспективе Обществом будет расширен ассортимент продукции данного и выше сегментов: на данный момент ведется работа по выпуску первых отечественных БМПИ и оригинального устройства доставки порошков, импортные аналоги которых находятся в ценовом сегменте «более 500 руб.».

4. Новые препараты Общества в 2015 году

«Анализ продаж новых препаратов показал, что для 2015 года характерно динамичное расширение рынка. В 2015 году в аптеках появилось более 460 новых брендов лекарственных препаратов. Общий объем продаж новых препаратов в 2015 году превысил 960 млн. руб. и 3,0 млн. упаковок, что составило 0,17% стоимостного и 0,08% натурального объема аптечных продаж всех лекарственных средств розничного коммерческого рынка» [1].

В 2015 году Обществом поданы в Минздрав РФ заявления на регистрацию (с рег.досье) следующих препаратов:

1. Кромоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный 5 мг/доза;
2. Флутиспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный 50 мкг/доза, 100 мкг/доза, 250 мкг/доза;
3. Деготь березовый, жидкость для наружного применения;
4. Будеформ® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный 80 мкг + 4,5 мкг/доза, 160 мкг + 4,5 мкг/доза, 320 мкг + 9 мкг/доза, 200 мкг + 12 мкг/доза, 400 мкг + 12 мкг/доза;
5. Фенипра, аэрозоль для ингаляций дозированный 20 мкг + 50 мкг/доза.

В 2015 году поданы документы на получение разрешения на КИ и получены разрешения на проведение КИ:

1. Сальгетрол®, капсулы с порошком для ингаляций 50 мкг + 40 мкг/доза (I фаза);
2. Флутиспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный 50 мкг/доза, 100 мкг/доза, 250 мкг/доза;
3. Сальгетрол®, капсулы с порошком для ингаляций 50 мкг + 40 мкг/доза (III фаза).

Поданы документы на получение разрешения на КИ на препарат Тропоспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный 18 мкг/доза.

В 2015 году завершены КИ препарата Сальгетрол®, капсулы с порошком для ингаляций 50 мкг + 40 мкг/доза (I фаза).

На различных стадиях разработки находятся еще 26 лекарственных средств, выход на рынок которых планируется в 2016-2018 гг. (см. Таблицу 4).

Таблица 4 – Разработки ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Форма выпуска	Наименование разрабатываемого препарата
Дозированные аэрозольные ингаляторы:	- Ипраспир® (ипратропия бромид) - Феноспир® (фенотерол)

	- Сальбустир® (сальбутамол) - Формоспир® (формотерол) - Флутиспир® (флутиказон) - Флутисалм® (сальметерол + флутиказон) - Сальгетрол® (илметропия йодид + сальбутамол гемисукцинат)
Блистерные многодозовые порошковые ингаляторы:	- Тропоспир® (тиотропия бромид) - Формоспир® (формотерол) - Флутиспир® (флутиказон) - Будеспир® (будесонид) - Момеспир® (мометазон) - Флутисалм® (сальметерол + флутиказон) - Будеформ® (будесонид + формотерол)
Капсульные порошковые ингаляторы:	- Тропоспир® (тиотропия бромид) - Формоспир® (формотерол) - Сальгетрол® (илметропия йодид + сальбутамол гемисукцинат) - Будеформ® (будесонид + формотерол)
Спреи для интраназального применения:	- Флутиспир® (флутиказон) - Будеспир® (будесонид) - Момеспир® (мометазон) - Беклоспир® (беклометазон)
Растворы для ингаляций:	- Ипраспир® (ипратропия бромид) - Феноспир® (фенотерол) - Сальбустир® (сальбутамол) - Фенипра (ипратропия бромид + фенотерол)

5. Косметические средства

«В течение последних нескольких лет в аптеках России наблюдался рост продаж нелекарственного ассортимента. В целом объемы реализации парафармацевтических групп товаров (без учета БАД), росли в 2012-2013 гг. на 14% в деньгах и 7% в упаковках. В 2014 году наметилось некоторое замедление роста этого сегмента на фоне экономических трудностей – рост спроса в рублях составил 8%, в упаковках наблюдалось сокращение на 3%. 2015 год усилил кризисные тенденции – так или иначе потребитель, реальные доходы которого не только не растут, но и снижаются, начинает экономить на части нелекарственного ассортимента» [1].

«Кризисные явления в российской экономике, начавшиеся во второй половине 2014 года, к 2015 стали оказывать все большее влияние на продажи аптечной

косметики. Замедление покупательской активности, вызванное снижением доходов населения, а также рост цен почти на все марки привели к тому, что впервые за последние пять лет потребление в данном сегменте сократилось в рублях» [1].

«По итогам 2015 года аптечная косметика занимает третье место (после лекарств и БАД) в структуре продаж аптеки и второе в структуре парафармацевтических групп товаров. Доля этого сегмента составила 4% от общего объема продаж аптек и 31% от общего объема продаж парафармацевтических товаров» [1].

«Объем продаж аптечной косметики в 2015 году был чуть ниже 25 млрд. руб. или 147 млн. упаковок» [1].

«Относительно 2014 года рынок аптечной косметики сократился на 0,9% в рублях и на 20,2% в упаковках. Примечательно, что сокращение спроса на аптечную косметику было приблизительно равнозначным в течение всего года, что свидетельствует о стабильном тренде, который имеет все шансы продлиться в ближайшей перспективе» [1].

Продажи КС Общества в стоимостном (148 885 268,29 руб.) выражении увеличились на 1,01%, а в натуральном (4 950 137 уп.) – упали на 15,86%. Продуктовый портфель Общества структурной группы КС в 2015 году был представлен 86 позициями. Получили развитие серии DIA cosmetics и 5D Premium Professional, в которых задекларированы восемь новых продуктов.

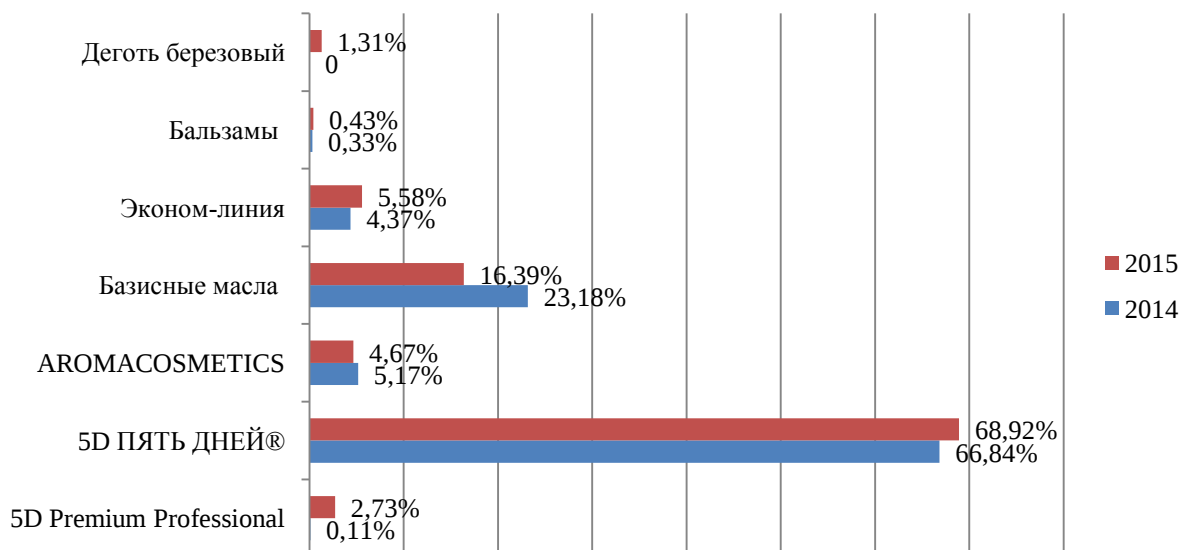
5.1. Структура продаж косметических серий Общества

В стоимостном выражении (в руб.) продажи косметических серий Общества в 2014 и 2015 гг. представлены на диаграмме 6, в натуральном выражении – на диаграмме 7.

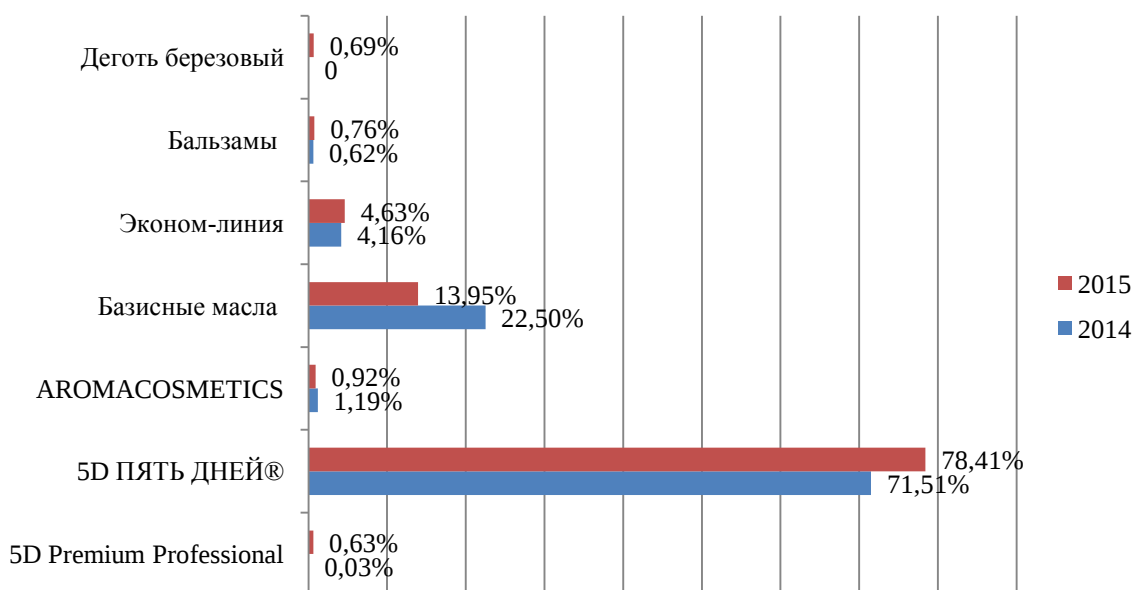
Отмечен небольшой рост реализации КС по сравнению с 2014 г. (1,01%). Выпущенная в конце 2014 г. серия 5D Premium Professional продолжила расширяться и в 2015 г. – в июле на рынок выведен новый продукт.

Стабильный рост отмечен у серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® (4,17%), эконом-линии (масла для тела) (28,84%) и линий AROMACOSMETICS: эфирные масла (49,08%), базисные масла (24,36%), масла для тела (20,60%).

**Диаграмма 6 - Сравнение динамики продаж КС
Общества в 2014-2015 гг., руб.**



**Диаграмма 7 - Сравнение динамики продаж КС
Общества в 2014-2015 гг., уп.**



Вклад каждой серии продукции в долю продаж 2015 г. в стоимостном выражении описывает диаграмма 8, в натуральном выражении – диаграмма 9.

Значительную долю продаж 2015 года среди косметических серий по-прежнему занимает продукция серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® – 68,87% в стоимостном выражении, 78,38% – в натуральном. Далее следуют базисные масла – 16,38% и

13,95% соответственно. Введенная в 2014 году серия 5D Premium Professional в 2015 выросла и занимает 2,73% в стоимостном выражении. Фокусировка стратегии продвижения КС на данной серии и выпуск новых продуктов существенно увеличит ее продажи в ближайшем будущем.

Диаграмма 8 - Доля серий КС Общества в продажах 2015 г., руб.

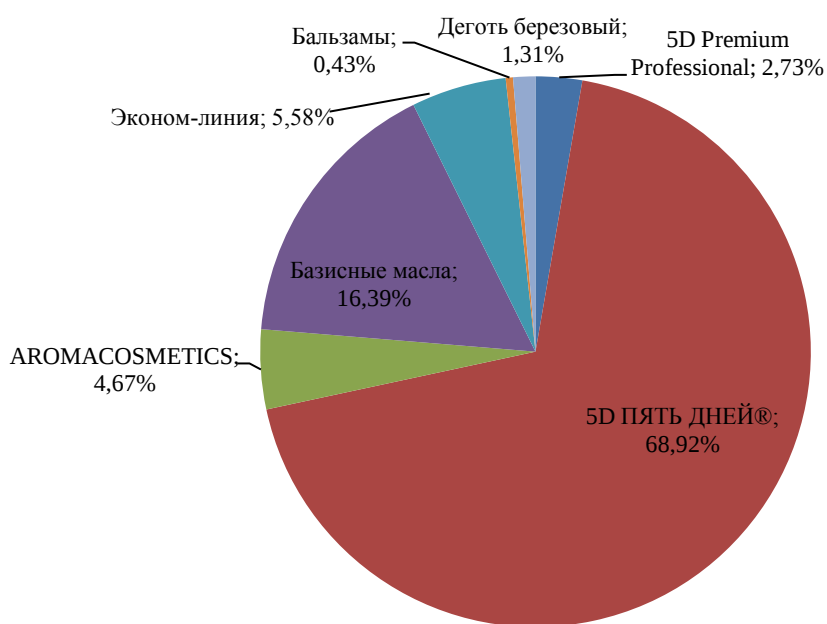
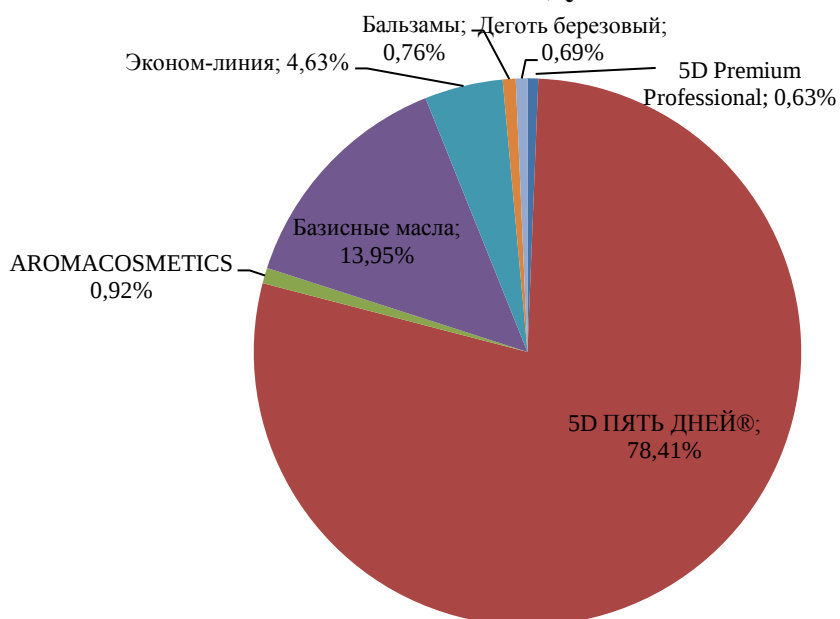


Диаграмма 9 - Доля серий КС Общества в продажах 2015 г., уп.



6. Каналы реализации продукции Общества

Основными каналами реализации выпускаемой продукции являются дистрибьюторы федерального и регионального значения, сетевые аптеки, розничный ритейл. ТОП-10 основных дистрибьюторов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015 год представлены на диаграммах ниже.

Диаграмма 10 - ТОП-10 каналов реализации продукции Общества в 2015 г., руб.

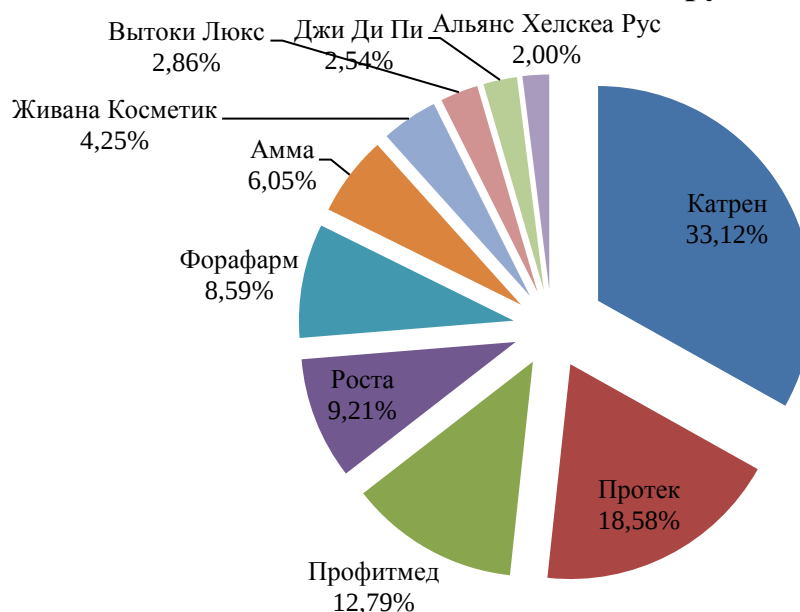
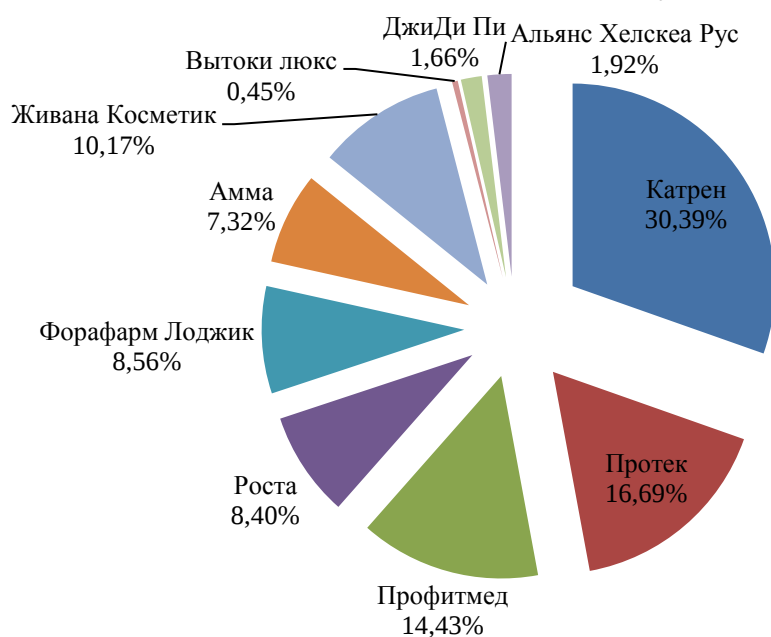


Диаграмма 11 - ТОП-10 каналов реализации продукции Общества в 2015 г., уп.



Максимальный прирост доли продаж среди дистрибьюторов в 2015 году продемонстрировали ООО «Фарм-Проект» (684,97%), ООО «Агроресурсы» (94,36%), ЗАО «Профитмед» (25,96%) и ООО «Джета» (22,24%) (см. Таблица 5).

Таблица 5 – ТОП-7 каналов реализации с максимальным приростом доли продаж в 2015 г.

№ п/п	Дистрибьюторы	Прирост, %
1	ООО «Фарм-Проект»	684,97%
2	ООО «Агроресурсы»	94,36%
3	ЗАО «Профитмед»	25,96%
4	ООО «Джета»	22,24%

7. Важные законодательные изменения для Общества

«В рамках антикризисных мер, закрепленных законодательно Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. N 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», часть инициатив касалась лекарственного обеспечения» [1].

«Первая связана с ценами на лекарства. Правительство предлагало изменить главный закон о лекарствах «Об обращении лекарственных средств», чтобы позволить разовую индексацию цен на препараты, попадающие под ценовое регулирование. Речь шла не обо всех лекарствах из списка жизненно важных и необходимых препаратов (в ЖНВЛП в 2015 году входит 608 международных непатентованных наименований), а только нижнесреднего стоимостного сегмента с ценой до 50 руб. Предлагаемая индексация была на уровне 30%. Данная инициатива осталась неисполненной. А проблема с «вымыванием» дешевых препаратов из-за неэффективности их производства осталась и плавно перешла в 2016 год и в новый антикризисный план. В 2016 году предусмотрена программа поддержки отечественных производителей лекарственных препаратов нижнего ценового сегмента (до 50 рублей) путем предоставления субсидий на финансирование части затрат, связанных с производством ЖНВЛП этого сегмента по ограниченному перечню, а также разработка особого порядка индексации цен на лекарственные препараты нижнего ценового сегмента, произведенные в

Российской Федерации. Срок разработки плана – июнь 2016 года» [1].

«Второй пункт закреплял инициативу Минпромторга по ограничению участия в госзакупках лекарств иностранных компаний, если заявленный препарат выпускают два и более российских производителя. Результатом стало принятие Постановления об ограничении госзакупок импортных препаратов («Третий лишний»), которое подписал в ноябре 2015 года премьер-министр России Дмитрий Медведев. Постановление вводит правило, согласно которому лекарства импортного производства не допускаются до госзакупок в случае, если на участие в конкурсе подано более двух заявок от производителей из России или стран ЕАЭС» [1].

«Третьим пунктом значилось выделение дополнительно 16 миллиардов рублей для лекарственного обеспечения льготников в связи «с изменением валютного курса при приобретении лекарств, медицинских изделий и расходных материалов, в том числе закупаемых в рамках программы госгарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи». В результате по программе ЛЛО в 2015 году было отпущено лекарств на сумму 101 млрд. руб., что на 20% больше, чем в 2013-2014 годах. Помимо антикризисного плана, в течение 2015 года обсуждался ряд инициатив и предложений, которые в той или иной степени должны способствовать стабильному лекарственному обеспечению. Хотя часть из них может иметь для рынка и негативные последствия. Так, на уровне правительства обсуждалось разрешение параллельного импорта ЛП в Россию, введение принудительного лицензирования для отдельных лекарств, разрешение продажи безрецептурных препаратов вне аптек и пр.» [1].

«Помимо антикризисного плана, в течение 2015 года обсуждался ряд инициатив и предложений, которые в той или иной степени должны способствовать стабильному лекарственному обеспечению. Хотя часть из них может иметь для рынка и негативные последствия. Так, на уровне правительства обсуждалось разрешение параллельного импорта ЛП в Россию, введение принудительного лицензирования для отдельных лекарств. С периодической регулярностью поднимается вопрос о разрешении продажи безрецептурных препаратов вне аптек. Но даже Минздрав видит здесь значительные риски, поэтому

законопроект будет проходить общественное обсуждение, по результатам которого и будет принято решение. Дискуссии о допуске безрецептурных лекарств в магазины идут с 2012 года. Ранее Министерство промышленности и торговли настаивало на том, чтобы в продуктовых магазинах продавали все безрецептурные лекарственные средства» [1].

«В конце 2015 года Минздрав вынес на общественное обсуждение проект ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части розничной торговли лекарственными препаратами дистанционным способом», разрешающий осуществлять продажу препаратов через интернет. В случае принятия закон вступит в силу 1 января 2017 года» [1].

«В ближайшие годы в России может появиться новый сегмент рынка – лекарственное возмещение, под которое должны попасть все категории граждан, а не только льготники. В России разговоры о введении лекарственного возмещения ведутся не первый год. В 2013 году, например, Минфин предлагал внедрить этот механизм Правительству РФ для льготников. Минздрав РФ намерен представить на общественное обсуждение законопроект о лекарственном страховании. Согласно документу, расходы на лекарства, назначенные пациенту в ходе амбулаторного лечения, должны будут возмещаться по программе обязательного медицинского страхования. Запуск пилотных проектов по лекарственному возмещению потребует установления референтной цены на лекарственные препараты, информатизацию системы, ну и самое главное, наличие денег в бюджете» [1].

8. Вид ресурса и объем его использования в отчетном году в натуральном и в денежном выражении

Вид ресурса	Ед. изм.	Объем использования в натуральном выражении	Объем использования в денежном выражении (без НДС), тыс. руб.
Электроэнергия	кВт/ч	740 582	2 895
Тепловая энергия	Гкал	593,59	777
Газ природный	м3	223 183	1 598,6
Бензин	л	21 443	617 305,54
Вода	м3	33 744	610,3

9. Рекламные, PR и другие мероприятия

В 2015 году отмечалась незначительная активность в СМИ, Интернете и социальных сетях.

За 2015 год ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» приняла участие в следующих конференциях и конгрессах:

- Научно-практическая конференция «Актуальные вопросы респираторной медицины» (март 2015 г.).
- XXIII Российский национальный конгресс «Человек и лекарство» (апрель 2015 г.)
- V всероссийская научная конференция студентов и аспирантов с международным участием «Молодая фармация – потенциал будущего» (апрель 2015 г.)
- Respiratory Drug Delivery (RDD) Europe (май 2015 г.)
- Научно-практическая конференция «Бронхиальная астма – сегодня и завтра» (май 2015 г.)
- XV Национальный конгресс по болезням органов дыхания (октябрь 2015 г.).
- Неделя импортозамещения в здравоохранении СПб (ноябрь 2015 г.).
- V Международный партнеринг-форум Life Sciences Invest (ноябрь 2015 г.).
- Выставка и конференция «ФармМедПром-2015» (декабрь 2015 г.).
- XIII Форум субъектов малого и среднего предпринимательства СПб (декабрь 2015 г.).

10. Основные финансовые показатели (отчет о результатах развития по приоритетным направлениям деятельности)

10.1. Основные показатели деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг.

Таблица 6¹

Показатели	Годы		Отклонение, (+, -)	Динамика, %
	2014	2015	2015/2014	2015/2014
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	333 029	201 944	-131 085	-39,4
2. Среднесписочная численность работников, чел.	219	189	-30	-13,7
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1 973	-6 958	-8 931	-452,7
4. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	3 143	2 954	-189	-6,0
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	283 011	316 011	33 000	11,7
6. Доходы, тыс. руб.	363 315	211 089	-152 226	-41,9
7. Расходы, тыс. руб.	329 783	208 902	-120 881	-36,7
8. Доля выручки в доходах, % (1/6)	91,7	95,7	4	4,3
9. Доходы на 1 руб. расходов, руб. (6/7)	1,102	1,010	-0,092	-8,306
10. Фондовооруженность (5/2)	1292	1 672	380	29,4
11. Производительность труда (1/2)	1521	1 068	-453	-29,8
12. Рентабельность продаж, % (3/1)	0,6	-3,45	-4	-674,3

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

Основным направлением развития по-прежнему является выпуск аэрозольных лекарственных препаратов, капсульных однократных и блистерных многократных порошковых ингаляторов. Объем инвестиций в реконструкцию и модернизацию производственного оборудования и помещений в 2015 году составил 28,2 млн. рублей (см. Таблица 7).

Таблица 7 – Объем инвестиций в реконструкцию и модернизацию Общества в 2015 году¹

Статья затрат	Стоимость, млн. руб.
Приобретение основных средств	3,1
Общестроительные работы	25,1
Всего	28,2

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

В структуре ассортимента ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» в течение 2015 года проводились мероприятия, направленные на его

оптимизацию, такие как выведение из ассортимента позиций, не отвечающих заданным показателям рентабельности.

Изменения в ассортиментном портфеле Общества ориентированы на переход к выпуску высокотехнологичных высокорентабельных рецептурных препаратов вместо низкорентабельных настоек и растворов. Это позволит уменьшить количественный объем производимой и хранимой продукции и сохранить прежние показатели доходности, однако, в краткосрочной перспективе эти мероприятия ведут к снижению объема реализации продукции по причине длительного периода выхода на фармацевтический рынок новых препаратов.

Общество осуществляет переориентацию на выпуск более рентабельной продукции и ввод в ассортимент новых перспективных препаратов, пользующихся спросом и не имеющих аналогов среди российских производителей, что существенно увеличит объем реализуемой продукции в ближайший год.

10.2. Состав и структура расходов деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг. по элементам затрат

Таблица 8¹

Статьи расходов	Годы		Отклонение (+, -)	Динамика, %
	2014	2015		
Материальные затраты, тыс. руб.	102 857	70 421	-32 436	-31,5
<i>в % к итогу</i>	<i>31</i>	<i>27,13</i>		
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	65 964	51 431	-14 533	-22,0
<i>в % к итогу</i>	<i>20,92</i>	<i>19,81</i>		
Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.	19 137	15 421	-3 716	-19,4
<i>в % к итогу</i>	<i>5,78</i>	<i>5,94</i>		
Амортизация, тыс. руб.	15 183	13 837	-1 346	-8,9
<i>в % к итогу</i>	<i>4,59</i>	<i>5,33</i>		
Прочие затраты, тыс. руб.	129 014	108 450	-20 564	-15,9
<i>в % к итогу</i>	<i>38,97</i>	<i>41,78</i>		
Итого по элементам затрат, тыс. руб.	331 056	259 560	-71 496	-22
<i>в % к итогу</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

В 2015 году по сравнению с 2014 произошло снижение расходов по элементам затрат на 71 496 тыс. руб., или на 22%. Доля материальных затрат в 2015

году уменьшилась на 31,5%.

10.3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг.

Таблица 9¹

Источники финансовых ресурсов	2014		2015		Отклонение (+,-)
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Собственный капитал					
Уставный капитал	4 210	0,83	4 210	0,75	0
Добавочный капитал	140 580	27,82	159 755	28,31	19 175
Резервный капитал	1 053	0,21	1 053	0,19	0
Нераспределенная прибыль	47 725	9,45	50 592	8,96	2 867
Итого	193 568	38,31	215 610	38,20	22 042
Заемный капитал					
Отложенные налоговые обязательства	86	0,02	6	0,00	-80
Долгосрочные кредиты и займы	74 063	14,66	35 562	6,30	-38 501
Краткосрочные кредиты и займы	67 745	13,41	124 374	22,04	56 629
Кредиторская задолженность	169 778	33,6	188 853	33,46	19 075
Итого	311 672	61,69	348 795	61,80	37 123
Всего	505 240	100	564 405	100	59 165

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

По состоянию на конец 2014 года доля собственного и заемного капитала составляла соответственно 38,31 и 61,69%. По состоянию на конец 2015 года соотношение удельных весов имело тенденцию к снижению, но практически не изменилось и составило 38,20 и 61,80% соответственно. Размер уставного и резервного капитала в анализируемом периоде не изменился. Незначительное изменение добавочного капитала вызвано переоценкой основных фондов.

10.4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014-2015 гг.

Таблица 10¹

Статьи баланса и коэффициенты	Норма	Годы		Отклонение (+, -)
		2014	2015	
1. Имущество предприятия		299 520	332 501	32 981
2. Собственный капитал		193 568	215 610	22 042
3.1 Долгосрочные обязательства		74 149	35 562	-38 587
3.2 Краткосрочные кредиты		67 745	124 374	56 629
3.3 Кредиторская задолженность		169 778	188 853	19 075
4. Внеоборотные активы		320 439	361 142	40 703

5. Оборотные активы		191 094	207 918	16 824
6.1 Запасы		63 535	95 825	32 290
6.2 Дебиторская задолженность		121 085	111 108	-9 977
6.3 Денежные средства		2 743	18	-2 725
6.4 Чистые активы		193 568	215 610	22 042
7. Коэффициент финансовой устойчивости $((2+3.1)/1)$	>0,6	0,89	0,76	-0,13

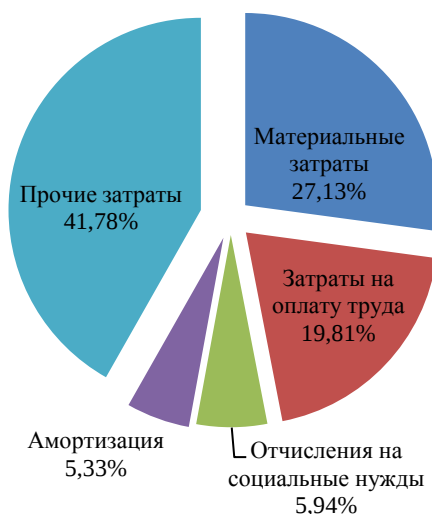
¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

Из таблицы видно, что Общество имеет существенную долю дебиторской задолженности в активах, что вызвано предоставлением отсрочки платежа дистрибьюторам, большинство из которых являются участниками программы ОНЛС, до 90-120 дней. При этом сумма дебиторской задолженности в 2015 году по сравнению с 2014 снизилась на 8,2%: удалось достигнуть положительной динамики по возвратам долгов крупнейшими дистрибьюторами. Коэффициент финансовой устойчивости снизился в 2015 году в сравнении с 2014 годом, что связано в основном с увеличением имущества предприятия, но не выходит за пределы нормы.

10.5. Структура себестоимости ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015 год

Структура себестоимости Общества за 2015 год в процентном соотношении выглядит следующим образом: 27% – материальные затраты, 20% – затраты на оплату труда, 6% – отчисления на социальные нужды, 5% – амортизация и 42% – прочие затраты (Диаграмма 12).

**Диаграмма 12 - Структура себестоимости Общества
за 2015 г.**



¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

11. Перспективы развития ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

11.1. Основные направления развития предприятия

- Сертификация в соответствии со стандартами GMP.
- Расширение каналов сбыта выпускаемой продукции за счет выхода на рынок ДЛО и розницы новых пульмонологических препаратов.
- Инвестиции в развитие инновационных технологий и продуктов.
- Расширение продуктового портфеля за счет выпуска высокорентабельной продукции.
- В 2016-2017 гг. будут активно продвигаться на рынок следующие препараты:

В категории ЛС:

- Фенипра, аэрозоль для ингаляций дозированный, зарегистрированный в мае 2016 г., данный препарат является аналогом на рынке оригинального препарата «Беродуал® Н», продажи которого только в системе ДЛО составляют порядка 700 млн. рублей в год.
- Кромоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный,

зарегистрированный в марте 2016 года, данный препарат является единственным аналогом на российском рынке оригинального препарата Интал®, в связи с чем имеет хорошие перспективы продаж как в рознице, так и в системе ДЛО.

- Феноспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный, планируемая дата получения регистрационного удостоверения – октябрь 2016 г. Данный препарат так же является единственным аналогом оригинального препарата Беротек®, что позволит в первые месяцы продаж занять до 30% рынка сбыта данного препарата.
- Момеспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций с оригинальным устройством доставки Лангхалер®, планируемая дата регистрации – ноябрь 2016 г., первый в России порошковый ингалятор отечественного производства, аналог препарата Астманекс® Твистхайлер®.
- Оригинальный препарат Сальгетрол®, капсулы с порошком для ингаляций, совместная разработка отечественного оригинального комбинационного препарата с НИИ Пульмонологии РАМН, имеет все шансы стать одним из самых востребованных препаратов на российском рынке, так как за его созданием стоят лучшие специалисты-пульмонологи страны.
- Дозированные аэрозольные ингаляторы: Ипраспир® (ипратропия бромид), Сальбуспир® (сальбутамол), Формоспир® (формотерол), Флутиспир® (флутиказон), Флутисалм® (салметерол + флутиказон), Сальгетрол® (илметропия йодид + сальбутамола гемисукцинат).
- Блистерные многодозовые порошковые ингаляторы: Тропоспир® (тиотропия бромид), Формоспир® (формотерол), Флутиспир® (флутиказон), Будеспир® (будесонид), Флутисалм® (салметерол + флутиказон), Будеформ® (будесонид + формотерол).
- Капсульные однократные порошковые ингаляторы: Тропоспир® (тиотропия бромид), Формоспир® (формотерол), Будеформ® (будесонид + формотерол).
- Спреи для интраназального применения: Флутиспир® (флутиказон),

Будеспир® (будесонид), Момеспир® (мометазон), Беклоспир® (беклометазон).

- Растворы для ингаляций: Ипраспир® (ипратропия бромид), Феноспир® (фенотерол), Сальбуспир® (сальбутамол), Фенипра (ипратропия бромид + фенотерол).

В категории КС:

- В 2016 планируется дальнейшее расширение серии 5D Premium Professional. Серия успешно стартовала в конце 2014 года, и Общество ожидает положительную динамику продаж в 2016 году.
- В 2016 году на рынок будет выведена линейка дезинфицирующих средств как для использования в условиях стационара, так и в повседневной практике специалистов здравоохранения; а также серия специальных средств по уходу за лежачими больными.

11.2. Планы работы Общества

- Увеличение объема производства и продаж современных лекарственных препаратов, главным образом, за счет расширения ассортимента дозированных аэрозольных ингаляторов и введения в ассортимент блистерных многодозовых и капсульных порошковых ингаляторов, растворов для небулайзера, линии спреев.
- Приобретение нового импортного высокотехнологичного оборудования.
- Расширение уже существующих и вывод новых линий косметических средств, дезинфицирующих средств и линии средств по уходу за лежачими больными.
- Расширение рынков сбыта.
- Продвижение интернет-магазина косметических средств.
- Продвижение корпоративного сайта, бренда компании в социальных медиа.

12. Отчет о выплате дивидендов по акциям Общества

Согласно Протоколу № 01/2015 от 29.06.2015 г. годовым общим собранием

акционеров принято решение дивиденды за 2015 год не выплачивать.

13. Финансовые риски

Есть вероятность возникновения следующих финансовых рисков:

- Девальвация национальной валюты и, как следствие, рост цен на сырье и комплектующие зарубежного производства.
- Неплатежеспособность заказчиков и снижение оборачиваемости активов.
- Усложнился порядок получения банковского финансирования, в том числе повысились требования к заемщикам и предоставлению обеспечения.

14. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с Уставом общества распространяется порядок одобрения крупных сделок, с указанием по каждой сделке ее существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении

Сделок, признаваемых крупными сделками в 2015 год не заключалось.

15. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении

Сделок, признаваемых сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, в 2015 год не заключалось.

16. Сведения об операциях с ценными бумагами Общества

Операций с ценными бумагами за 2015 год проведено не было.

17. Информация о составе Совета директоров ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Сведения о членах Совета директоров Общества представлены в таблице:

ФИО	Год рождения	Должность	Иные должности, занимаемые в Обществе или других организациях	Доля принадлежащих акций
Рагимова Галина Михайловна	1951	Председатель Совета директоров	Не имеет	33 403
Балаев Тамерлан Асланбекович	1965	Генеральный директор	Генеральный директор ООО «Лангфарм»	Не имеет
Бадюгина Ирина Борисовна	1967	Заместитель генерального директора	Не имеет	Не имеет
Родина Тамара Михайловна	1957	Не имеет	Не имеет	Не имеет
Шабанова Елена Николаевна	1978	Не имеет	Не имеет	Не имеет

Состав Совета директоров в 2015 году не изменялся.

В 2015 году в Организации работал Совет директоров в составе пяти человек, на котором обсуждались следующие вопросы:

- Рассмотрение порядка ведения Общего собрания. Избрание счетной комиссии Общего собрания.
- Утверждение годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках (счетов прибылей и убытков) Общества. Утверждение годового отчета Общества.
- Утверждения порядка распределения прибыли (в том числе выплаты (объявлении дивидендов) и убытков Общества за 2015 год по результатам финансового года.

- Утверждение аудитора Общества.
- Избрание Совета директоров Общества.
- Избрание ревизионной комиссии Общества.

18. Информация о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Генеральный директор: Балаев Тамерлан Асланбекович

Дата вступления в должность: 01.06.2001 г.

Срок полномочий: 01.06.2020 г.

Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций: 0%

Год рождения: 1965

Сведения об образовании: Ленинградский химико-фармацевтический институт - провизор

Сведения об основном месте работы: ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

19. Политика в области вознаграждения и компенсации расходов

Положение о вознаграждении исполнительного органа, членов совета директоров и ревизионной комиссии не принималось.

Размер вознаграждения, полученного Председателем Совета директоров в 2015 году, составляет 360 000 рублей, остальным членам Совета директоров вознаграждение не выплачивалось.

Вознаграждение членам ревизионной комиссии в 2015 году не выплачивалось.

20. Сведения о соблюдении обществом Кодекса корпоративного поведения

В своей деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» старается придерживаться основных принципов Кодекса корпоративного

поведения и стремится внедрить в практику все изложенные в нем рекомендации (согласно Распоряжению Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 04.04.2002 № 421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения»).

К отчету прилагаются:

1. Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках (ф. 1, ф. 2).
2. Заключение Ревизионной комиссии.
3. Аудиторское заключение.