**«ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН»**

Советом директоров ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Протокол

Председатель

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Г.М. Рагимова)

**«УТВЕРЖДЕН»**

Общим собранием акционеров ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Протокол № от

Председатель

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Т.А. Балаев)

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ**

**Открытого акционерного общества**

**«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»**

**за 2016 год**

Санкт-Петербург

2017 год

1. Введение
2. Итоги 2016 года в отрасли

2.1. Аптечный рынок России в 2016 году

2.2. Рынок льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО) России в 2016 году

2.3. Объем закупок лекарств ЛПУ в 2016 году

1. Положение Общества в фармацевтической отрасли России
   1. Объем и динамика продаж Общества в 2016 году в сравнении с 2015 годом
   2. Структура продаж ГЛС Общества в 2016 году
   3. Соотношение объемов продаж ОТС (безрецептурных препаратов) и Rx (рецептурных препаратов) Общества в 2016 году
   4. Структура стоимостных продаж ГЛС розничного коммерческого рынка в сравнении со структурой продаж Общества
2. Новые препараты Общества в 2016 году
3. Косметические средства
   1. Структура продаж косметических серий Общества
4. Каналы реализации Общества
5. Важные законодательные изменения для Общества
6. Вид ресурса и объем его использования в отчетном году в натуральном и в денежном выражении.
7. Рекламные, PR и другие мероприятия
8. Основные финансовые показатели (отчет о результатах развития по приоритетным направлениям деятельности)
   1. Основные показатели деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт- Петербурга» за 2015-2016 гг.
   2. Состав и структура расходов деятельности ОАО Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015-2016 гг. по элементам затрат.
   3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015-2016 гг.
   4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015-2016 гг.
   5. Структура себестоимости ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2016 год.
9. Перспективы развития ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
   1. Основные направления развития предприятия
   2. Планы работы Общества
10. Отчет о выплате дивидендов по акциям Общества
11. Финансовые риски
12. 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
13. 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
14. Сведения об операциях с ценными бумагами Общества
15. Информация о составе Совета директоров ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
16. Информация о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
17. Политика в области вознаграждения и компенсации расходов
18. Сведения о соблюдении обществом Кодекса корпоративного поведения
19. **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.

1. **Итоги 2016 года в отрасли**

В отчете использованы данные:

1. Отчета «Фармацевтический рынок России, 2016 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.

«Главным итогом 2016 года на фармацевтическом рынке стали сами итоги, которые показал фармрынок в условиях посткризисных тенденций (стагнация ВВП, снижение реальных располагаемых доходов населения, уменьшение оборота розничной торговли и т.д.)» [1].

«Важной тенденцией современного рынка является переход на генерики, доля которых растет на фоне снижения долей оригинальных препаратов в стоимостном и натуральном выражении» [1].

«Другой тренд 2016 года – более высокая динамика продаж отечественных препаратов. Доля лекарств российского производства в целом на рынке по итогам 2016 года составила 29% в деньгах и 61% в упаковках. Заметим, что доля импортных препаратов сокращается, тогда как отечественные лекарства увеличивают свой вес на рынке. Процессы импортозамещения в большей мере заработали в госсегменте. Этому способствовало принятие Постановления об ограничении госзакупок импортных препаратов («Третий лишний»). Но изменение соотношения отечественных и импортных препаратов идет все-таки невысокими темпами. Поэтому первые места в рейтинге производителей занимают иностранные компании: Sanofi, Novartis, Bayer.» [1].

«Для дистрибуторского и аптечного звена основным трендом 2016 года стала набирающая обороты концентрация. Сегмент российской фармдистрибьюции в последние несколько лет довольно сильно изменился. За последние два года перестали существовать 3 крупных игрока, которые входили в ТОП-20. Освободившуюся нишу заняли крупнейшие российские дистрибуторы, тем самым доля ТОП-3 компаний выросла с 45% до 56%. При этом и конкуренция в тройке лидеров усилилась» [1].

«Консолидация аптечных сетей стала ключевой тенденцией 2016 года. Причем консолидация идет не только путем слияния и поглощения одних аптечных сетей другими, но и за счет объединения игроков в различные альянсы и ассоциации. В результате такие структуры выступают единой организацией при работе с производителем» [1].

«Изменения на фармрынке коснулись не только состава и показателей деятельности товаропроводящей цепочки, но и правого поля. Так, например, заработал единый рынок лекарств и медизделий, которые будут свободно обращаться на территориях стран-участниц ЕАЭС. В 2016 году был запущен в полную силу институт GMP-инспекторов. Причем проверки осуществлялись не только на отечественных производствах, но и на иностранных площадках. Разработана нормативная база внедрения автоматизированной системы мониторинга движения лекарственных препаратов («маркировка»). В 2016 году активно обсуждался вопрос о легализации дистанционной торговли ЛП» [1].

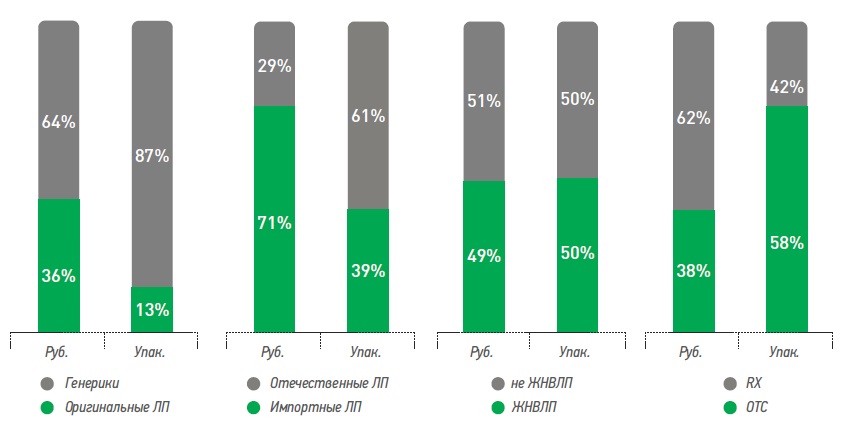
«Объем фармацевтического рынка России в 2016 году достиг 1 344 млрд. рублей, что на 7% выше, чем годом ранее. В 2016 году объемы продаж лекарств в натуральном выражении остались на уровне 2015 года и составили 5,1 млрд. упаковок. Стабилизацию потребления в упаковках можно считать переломным трендом – в течение последних трех лет фармацевтический рынок по данному показателю только сокращался. Основной вклад в рост рынка внес коммерческий сегмент лекарств. Динамика розничного рынка приняла положительную тенденцию в упаковках, а рост в рублях происходил преимущественно за счет ОТС-препаратов» [1].

«За 2016 год доля оригинальных препаратов составила 36% в стоимостном выражении и 13% в натуральном. При этом относительно 2015 года доля продолжает сокращаться по обоим показателям. Таким образом, потребитель переключается на генерические препараты, и чаще это брендированные генерики» [1].

«Доля лекарств импортного производства в целом на рынке по итогам 2016 года составила 71% в деньгах и 39% в упаковках. Заметим, что доля импортных препаратов сокращается, тогда как отечественные лекарства увеличивают свой вес на рынке. «Импортозамещение» в большей мере заработало в сегменте госзакупок. В коммерческом сегменте результаты программы менее заметны, и в большей мере связаны с переключением потребителя на генериковые препараты» [1].

«Структура рынка лекарств по типу отпуска довольно стабильна. Около 62% в денежном выражении приходится на рецептурные препараты. Но за счет более низкой цены ОТС-препараты преобладают в упаковках, и их доля составляет 58%. Заметим, что основной объем продаж безрецептурных препаратов реализуется через аптеки (около 97% в рублях от объема ОТС-препаратов). В государственном сегменте реализуются в основном RX-препараты — они занимают более 96% от объема потребления в тендерных закупках» [1].

Рисунок 1 – «Структура фармрынка в различных разрезах, 2016 год»[[1]](#footnote-2).



**2.1. Аптечный рынок России в 2016 году**

«За 2016 год через аптечную сеть было реализовано 4 122 млн. упаковок лекарств на сумму 611 млрд. рублей (в ценах закупки аптек). Это на 8,8% выше, чем в 2015 году в стоимостном выражении и на 3,4% в натуральном выражении. Аптечные продажи ЛП стабилизировались. Рынок вышел в положительную зону, причем как в рублевом выражении, так и в упаковках. На протяжении последних трех лет продажи в аптеках в натуральном выражении снижались в среднем на 3%; в результате объем с 4,5 млрд. упаковок в 2012 году уменьшился до чуть менее 4 млрд. упаковок» [1].

«По итогам 2016 г. в сегменте розничного коммерческого рынка ЛП в денежном выражении выросли продажи как рецептурных, так и безрецептурных препаратов. Обычно продажи рецептурных лекарств растут более высокими темпами, чем продажи OTC-препаратов, в 2016 г. сложилась обратная ситуация – на 10,8% выросли продажи OTC-препаратов в рублях, тогда как рост продаж Rx-лекарств составил 6,7%. В натуральном выражении потребление и рецептурных, и безрецептурных препаратов также выросло: OTC-препаратов на 2,5% и Rx-лекарств на 5,5%. Доля препаратов безрецептурного отпуска в рублях составила 52,2%; в натуральном выражении наибольшая доля также приходится на OTC-препараты (69,1%). Средняя стоимость Rx-препаратов в 2016 г. составила 230 руб., в то время как цена OTC-препаратов в среднем в 2 раза меньше – 112 руб. за упаковку» [1].

**2.2. Рынок льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО) России в 2016 году**

«По итогам 2016 года на закупку лекарств для льготных категорий граждан было потрачено 108 млрд. руб. Прирост по отношению к 2015 году составил около 6%. В натуральном выражении сохраняется тенденция к снижению объемов реализации: в 2016 году было закуплено на 5% ЛП меньше, чем в 2015 году, что составило 80 млн. упаковок» [1].

«По итогам 2016 года доля отечественных препаратов в стоимостном выражении увеличилась на 3%. Прирост затрат в деньгах на закупку отечественных лекарств увеличился на 16,9%, тогда как объем потребления импортных препаратов увеличился всего на 1,5%. В натуральном выражении доля отечественных препаратов также увеличилась. При этом сохраняется тенденция к снижению объемов продаж в упаковках импортных препаратов: в 2016 году объемы реализации сократились на 10,5%. Объем закупок в упаковках российских препаратов, нарушив традицию последних лет, незначительно возрос (0,8%)» [1].

«В России в 2016 году доля препаратов рецептурного отпуска по программе ЛЛО практически не изменилась: в стоимостном объеме составила 97%, в натуральном 90%» [1].

«В 2016 году порядка 428 производителей участвовали в программе дополнительного лекарственного обеспечения. В рейтинге произошли изменения: лидер прошлых периодов компания F.Hoffmann-La Roche, из-за существенного сокращения стоимостных объемов реализации, уступила место корпорации Selgene. На второй и третьей строчке рейтинга остались отечественные компании «Ф-Синтез» и «Биокад» [1].

**2.3 Объем закупок лекарств ЛПУ в 2016 году**

«По итогам 2016 года объем госпитальных закупок практически не изменился в рублях (по сравнению с 2015 годом) и составил 221,9 млрд. руб. В натуральном выражении объем закупленных препаратов составил в 2016 году 882,2 млн. упаковок, что на 13,6% ниже, чем в 2015 году» [1].

«Стоимость одной упаковки ЛП, закупленной ЛПУ, составила в среднем 252 руб. Прирост стоимости упаковки по сегменту ЛПУ по сравнению с 2015 годом оказался равен 16%» [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 36% от объема в деньгах и 76% в натуральном выражении. В 2016 году продолжился рост доли отечественных препаратов в денежном выражении, в натуральном выражении отмечено снижение» [1].

«Лидером 2016 года стал иностранный производитель AbbVie: данная компания показала значительный рост объема продаж в госпитальном сегменте: на 30,3%. Лидер прошлых лет Pfizer в 2016 году опустился на одну строчку вниз. Это сопровождалось сокращением объема закупок на 6,8%. На третьей строчке находится компания Merck & Co, которой, несмотря на снижение объема продаж на 5,1%, удалось подняться на 2 строчки вверх в рейтинге» [1].

1. **Положение Общества в фармацевтической отрасли России**

«2016 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 составляла около одной четвертой части российского коммерческого рынка ЛП. В 2016 году российские лекарственные средства заняли 27,3% рынка, впервые значительно превысив 25%. В то же время российские препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении – 57,4%. В 2016 году доля отечественных лекарств увеличилась в рублях на 2,1%, а в упаковках на 0,6%. Это произошло за счет увеличения продаж таких популярных и относительно дорогих отечественных брендов, как «Ингавирин» (+68,8% к стоимостному объему и 69,5% к натуральному объему), «Мирамистин» (+27,2% и 23,5% соответственно), «Кагоцел» (+16,8% в рублях и 15,1% в упаковках) и др. Средняя стоимость упаковки отечественного препарата в 2016 г. составила 71 руб., что более чем в 3,5 раза ниже стоимости упаковки импортного лекарственного средства» [1].

В 2016 году на российском фармацевтическом рынке присутствовало свыше 1200 игроков. Суммарно на ТОП-20 фирм-производителей приходится 54,2% стоимостного объема продаж ЛП (таблица 1).

Таблица 1 –ТОП-20 фирм-производителей по объему продаж  
на фармацевтическом рынке России в 2016 г.[[2]](#footnote-3)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Изменение** | **Фирма-производитель** | **Стоимостной объем, млн. руб.** | **Прирост стоимостного объема** | **Доля** |
| **1** | 1 | Bayer | 28 798 | 9,6% | 4,7% |
| **2** | -1 | Sanofi | 26 613 | -1,2% | 4,4% |
| **3** | - | Novartis | 26 556 | 2,3% | 4,3% |
| **4** | 5 | Отисифарм | 19 839 | 28,2% | 3,2% |
| **5** | -1 | Servier | 19 486 | 0,7% | 3,2% |
| **6** | -1 | Glaxosmithkline | 18 390 | 2,0% | 3,0% |
| **7** | - | Teva | 17 918 | 6,7% | 2,9% |
| **8** | -2 | Takeda | 17 544 | 0 | 2,9% |
| **9** | -1 | Berlin-Chemie | 17 012 | 7,1% | 2,8% |
| **10** | - | Johnson & Johnson | 16 445 | 12,8% | 2,7% |
| **11** | 1 | Stada | 16 210 | 17,1% | 2,7% |
| **12** | -1 | Gedeon Richter | 14 947 | 2,8% | 2,4% |
| **13** | - | Abbott | 14 473 | 7,3% | 2,4% |
| **14** | 1 | KRKA | 12 952 | 12,5% | 2,1% |
| **15** | 1 | Astellas | 12 378 | 19,4% | 2,0% |
| **16** | 4 | Валента | 11 184 | 34,5% | 1,8% |
| **17** | - | Actavis | 10 962 | 4,1% | 1,7% |
| **18** | -4 | Pfizer | 10 601 | -11,2% | 1,7% |
| **19** | -1 | Фармстандарт | 10 126 | 2,1% | 1,7% |
| **20** | -1 | Boehringer Ingelheim | 9 072 | 5,2% | 1,5% |

В ТОП-20 фирм-производителей входят три российские компании: Отисифарм, Валента 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.

* 1. **Объем и динамика продаж Общества в 2016 году в сравнении с 2015 годом**

Динамика продаж в стоимостном выражении в 2016 году ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» является отрицательной. Объем реализации за отчетный период составил 83 123 840,64 руб.[[3]](#footnote-4), что на 58,07% ниже показателя 2015 года. Продажи в натуральном выражении (уп.) в 2016 году также упали на 65,75%.

Реализация планов по созданию современного, соответствующего правилам GMP, высокотехнологичного и высокорентабельного производства капсульных однодозовых порошковых ингаляторов и блистерных многодозовых 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 позволит кратно увеличить общий объем выпускаемой продукции.

Динамику общего объема реализации: готовых лекарственных средств (ГЛС) и косметических средств (КС) Общества за 2015-2016 гг. можно оценить в Таблице 2.

Таблица 2 – Динамика реализации продукции  
 за 2016-2016 гг., в руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Месяц** | **2016** | **2016** | **Прирост, %** |
| **Январь** | 12 495 856 | 10 275 634 | -17,77 |
| **Февраль** | 17 493 022 | 11 859 402 | -32,20 |
| **Март** | 15 290 698 | 13 051 907 | -14,64 |
| **Апрель** | 23 745 275 | 11 182 240 | -52,91 |
| **Май** | 19 363 160 | 4 964 037 | -74,36 |
| **Июнь** | 19 587 960 | 1 779 932 | -90,91 |
| **Июль** | 11 711 820 | 3 374 957 | -71,18 |
| **Август** | 16 869 066 | 5 381 184 | -68,10 |
| **Сентябрь** | 14 717 946 | 6 108 075 | -58,50 |
| **Октябрь** | 16 696 454 | 5 497 812 | -67,07 |
| **Ноябрь** | 15 954 998 | 5 581 063 | -65,02 |
| **Декабрь** | 14 309 219 | 4 067 598 | -71,57 |
| **Итого за год** | **198 235 474** | **83 123 841** | **-58,07** |

* 1. **Структура продаж ГЛС в 2016 году**

«Объем фармацевтического рынка России в 2016 году достиг 1 344 млрд. рублей, что на 7% выше, чем годом ранее. В 2016 году объемы продаж лекарств в натуральном выражении остались на уровне 2015 года и составили 5,1 млрд. упаковок» [1].

Структура продаж ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях за 2015-2016 гг. представлена на диаграммах 1-4 и в таблице 3.

Среди общего объема реализации ГЛС 42,41% проходится на группу «Аэрозоли», 32,71% – на группу, «Масла, масляные растворы», 12,69% – на группу «Мази, кремы» и 10,38% – на группу «Настойки».

Таблица 3 – Структура продаж ГЛС Общества в 2016 г. в стоимостном и натуральном выражениях

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Группы ГЛС** | **В стоимостном выражении** | | **В натуральном выражении** | |
| **%** | **руб.** | **%** | **руб.** |
| Аэрозоли | 42,41 | 8 396 184,38 | 14,21 | 54 505 |
| Мази, кремы | 12,69 | 2 512 613,24 | 27,50 | 105 464 |
| Настойки | 10,38 | 2 055 756,52 | 0,87 | 3 321 |
| Растворы | 1,80 | 357 048,39 | 5,66 | 21 725 |
| Масла, масляные растворы | 32,71 | 6 476 717,94 | 51,76 | 198 524 |
| **Всего** | **100** | **19 798 320,47** | **100** | **383 539** |

**Диаграммы 1-2 – Доли продаж ГЛС в стоимостном выражении  
за 2015-2016 гг., руб.**

2015 г. 2016 г.

**Диаграммы 3-4 – Доли продаж ГЛС в натуральном выражении  
за 2015-2016 гг., уп.**

2015 г. 2016 г.

* 1. **Соотношение объемов продаж ОТС (безрецептурных препаратов) и Rx (рецептурных препаратов) Общества в 2016 году**

В 2016 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 – 42,41% и 14,21% в стоимостном и натуральном выражении соответственно.

Средневзвешенная стоимость упаковки Rx-препаратов (препарата «Беклоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный») в 2016 год составила 128,85 руб., ОТС-препаратов – 91,82 руб. (в 2015 году 138,70 руб. и 47,65 руб. соответственно), что ниже, чем в целом по отрасли.. «Средняя стоимость Rx-препаратов в 2016 г. составила 230 руб., в то время как цена OTC-препаратов в среднем в 2 раза меньше – 112 руб. за упаковку» [1].

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

«Средняя стоимость упаковки ЛП на коммерческом рынке в 2016 году выросла на 5,2% и составила 148,3 руб.» [1].

«Как видно из рисунка, доля препаратов стоимостью ниже 50 рублей за последний год уменьшилась на 0,4%, примечательно, что доля этих препаратов в списке ЖНВЛП также сократилась за год на 0,4%. Тенденция смещения спроса в сторону более дорогих и эффективных лекарственных препаратов свойственна отечественному фармацевтическому рынку в последние несколько лет» [1].

«При этом если «закрепить» потребительскую корзину на уровне 2015 года (то есть вне зависимости от того, какая цена у препарата в 2016 году, он попадет в тот же сегмент, в котором оказывается по итогам 2015 года), то доля препаратов с ценой менее 50 руб. в 2016 году составит 7,6%, то есть на 1,1% больше, чем в 2015 году. Это свидетельствует о том, что довольно заметная группа дешевых препаратов в 2016 г. подорожала, автоматически перейдя в следующий ценовой сегмент. При «закреплении» потребительской корзины на уровне 2015 г. на 0,3% сократится доля сегмента лекарств ценой 50-150 руб./упак. Сегмент от 150 до 300 рублей останется практически без изменений. А удельный вес сегмента дорогостоящих препаратов (ценой выше 500 руб./упак.) уменьшится на 1,1%. На 0,4% возрастет доля лекарств ценой 300-500 руб./упак. Таким образом, можно сделать вывод, что в 2016 г. доли рынка по ценовым сегментам менялись как за счет роста цен и перехода препарата из одной ценовой группы в другую, так и 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 2016 г. представлено на Диаграмме 5.

В 2016 году категории «менее 50 руб.» и «150-300 руб.» уменьшились вдвое, что связано с переходом товарных позиций в другие ценовые сегменты. Сегмент «50-150 руб.» остался в пределах рынка. Категория «300-500 руб.» стала превалирующим ценовым сегментом в структуре продаж Общества.

По сравнению с предыдущим годом ценовой сегмент «300-500 руб.» вырос в два раза, и впервые появились позиции с ценой более 500 руб.. 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.».

1. **Новые препараты Общества в 2016 году**

«В 2016 году в аптеках появилось более 430 новых брендов лекарственных препаратов. Общий объем продаж новых препаратов в 2016 году превысил 1,7 млрд. руб. и 9,9 млн. упаковок, что составило 0,22% стоимостного и 0,24% натурального объема аптечных продаж всех лекарственных средств розничного коммерческого рынка» [1].

В 2016 году Обществом получены два регистрационных удостоверения на лекарственные средства:

1. Кромоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный 5 мг/доза, РУ ЛП-003517 от 23.03.2016;
2. Фенипра, аэрозоль для ингаляций дозированный 20 мкг + 50 мкг/доза, РУ ЛП-003613 от 12.05.2016.

В 2016 году завершены КИ препарата Момеспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный 200 и 400 мкг/доза.

Поданы документы на внесение изменений в рег. досье на субстанцию натрия кромогликат, изменения внесены.

На различных стадиях разработки находятся еще 26 лекарственных средств, выход на рынок которых планируется в 2017-2019 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)  - 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)  - Момеспир® (мометазон)  - Флутисалм® (салметерол + флутиказон)  - Будеформ® (будесонид + формотерол) |
| Капсульные порошковые  ингаляторы: | - Тропоспир® (тиотропия бромид)  - Формоспир® (формотрол)  - Сальгетрол® (илметропия йодид + сальбутамола гемисукцинат)  - 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) |

1. **Косметические средства**

«По итогам 2016 года в аптеках России можно было найти около 1500 различных брендов косметики, с учетом назначения, упаковки более 13,5 тыс. наименований. Были представлены на полках и новинки – порядка 160 брендов были предложены потребителю» [1].

«Кризисные явления в российской экономике, начавшиеся во второй половине 2014 г., к 2015 г. 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].

«2016 год компенсировал потери «кризисного» для аптечной косметики года, продажи продемонстрировали существенный рост 20%. По итогам года в аптеках России было продано 160 млн. упаковок косметических средств. Это на 7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В рублевом эквиваленте (в ценах закупки аптек) российский рынок аптечной косметики за 2016 год составил 30,3 млрд. руб. В розничных ценах объем составил около 41 млрд. руб.» [1].

Продажи КС Общества в стоимостном (60 362 914,43 руб.) выражении упали на 59,47%, в натуральном (1 789 041 уп.) – на 63,86% Продуктовый портфель Общества структурной группы КС в 2016 году был представлен 80 позициями.

* 1. **Структура продаж косметических серий Общества**

В стоимостном выражении (в руб.) продажи косметических серий Общества в 2015 и 2016 гг. представлены на диаграмме 6, в натуральном выражении – на диаграмме 7.

Стабильный рост год от года отмечен у серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® (2,61%), эконом-линии (масла для тела) (28,84%) и линий AROMACOSMETICS: эфирные масла (49,08%), базисные масла (24,36%), масла для тела (20,60%).

Вклад каждой серии продукции в долю продаж 2016 г. в стоимостном выражении описывает диаграмма 8, в натуральном выражении – диаграмма 9.

Значительную долю продаж 2016 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 2015 году серия 5D Premium Professional в 2016 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.

**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 2016 год представлены на диаграммах ниже.

**7. Важные законодательные изменения для Общества**

«Заработал единый рынок лекарств и медизделий, которые будут свободно обращаться на территориях стран-участниц ЕАЭС. Одним из главных вопросов, который мешал итоговому подписанию пакета документов, оставался вопрос о взаимозаменяемости. Россия настаивала на необходимости проведения процедур взаимозаменяемости в ходе регистрации лекарственных препаратов. В итоге, взаимозаменяемость не попала в главный документ, регулирующий весь единый рынок, но была прописана отдельным нормативным актом, согласно которому процедура оставлена на национальном уровне. Минздрав прогнозирует, что на приведение всей документации в соответствие с требованиями и правилами ЕАЭС потребуется не менее трех лет» [1].

«Согласно ФЗ-61, с 1 января 2016 года при регистрации лекарственного средства производитель должен предоставлять сертификат GMP, выданный Минпромторгом РФ, а с 2017 года сертификат необходим и при внесении изменений в регистрационное досье. Оба эти положения могли создать ситуацию, когда то или иное лекарство не попало бы на рынок или ушло с него. Минпромторг работал над этой проблемой в течение года, и поправки в ФЗ-61, разрешающие одновременно подавать документы на регистрацию и проводить инспекцию, а для зарегистрированных лекарств дающие отсрочку прохождения проверки в течение трех лет, были внесены» [1].

«Был разработан и утвержден приоритетный проект «Внедрение автоматизированной системы мониторинга движения лекарственных препаратов от производителя до конечного потребителя для защиты населения от фальсифицированных лекарственных препаратов и оперативного выведения из оборота контрафактных и недоброкачественных препаратов». Данный проект действует с 25 октября 2016 года по 1 марта 2019 года и состоит из двух этапов:

1. первый этап (с 1 января по 31 декабря 2017 года) – проведение эксперимента по маркировке лекарственных препаратов на добровольной основе для ограниченного набора препаратов;
2. второй этап (с 1 января по 31 декабря 2018 года) – введение обязательной маркировки всех лекарственных препаратов» [1].

«Остается нерешенным вопрос с ценообразованием на дешевые лекарственные препараты, доля которых из года в год уменьшается. Сами производители настаивают на отказе от ценового регулирования. Государство, конечно же, хочет сохранить за собой контроль формирования цен. Поэтому в 2016 году была предусмотрена программа поддержки отечественных производителей лекарственных препаратов нижнего ценового сегмента (до 50 рублей) путем предоставления субсидий на финансирование части затрат, связанных с производством ЖНВЛП. Но так как данный план предусматривал бы поиск источников такой поддержки, то возникли альтернативные предложения и вопрос об определении «дешевых» лекарственных препаратов. Было предложено снизить планку до 30 руб. и дать производителям возможность перерегистрировать цены, если будет доказано, что выпуск дешевых лекарств связан с существенными издержками. Доля таких препаратов составляет 3% в стоимостном выражении, но около 35% в натуральном. В итоге принятие решения отложили на 2018 год» [1].

«В 2016 году активно обсуждался вопрос о легализации дистанционной торговли лекарствами. Минздрав России разработал проект постановления Правительства РФ «О порядке розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения и лекарственными препаратами для ветеринарного применения (за исключением наркотических лекарственных препаратов и психотропных лекарственных препаратов) дистанционным способом, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросу розничной торговли лекарственными препаратами дистанционным способом»[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 2016 году отмечалась незначительная активность в СМИ, Интернете и социальных сетях.

За 2016 год ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» приняла участие в следующих конференциях и конгрессах:

* XXIII Российский национальный конгресс «Человек и лекарство» (апрель 2016 г.).
* VI всероссийская научная конференция студентов и аспирантов с международным участием «Молодая фармация – потенциал будущего» (апрель 2016 г.).
* Форум стратегических инициатив (июль 2016 г.).

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

**10.1. Основные показатели деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015-2016 гг.**

Таблица 51

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Годы** | | **Откло-нение,**  **(+, -)** | **Дина-мика, %** |
| **2015** | **2016** | **2016/2015** | **2016/2015** |
| 1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 201 944 | 98 859 | -103 085 | -51,0 |
| 2. Среднесписочная численность работников, чел. | 189 | 133 | -56 | -29,6 |
| 3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | -6 958 | -40 279 | -33 321 |  |
| 4. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 2 954 | -41 730 | -44 684 |  |
| 5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. | 316 011 | 325 089 | 9 078 | 2,9 |
| 6. Доходы, тыс. руб. | 325 872 | 180 809 | -145 063 | -44,5 |
| 7. Расходы, тыс. руб. | 222 415 | 152 499 | -69 916 | -31,4 |
| 8. Доля выручки в доходах, % (1/6) | 95,7 | 54,68 | -41 | -42,9 |
| 9. Доходы на 1 руб. расходов, руб. (6/7) | 1,01 | 1,19 | 0 | 17,4 |
| 10. Фондовооруженность (5/2) | 1 672 | 2 444 | 772 | 46,2 |
| 11. Производительность труда (1/2) | 1 068 | 743 | -325 | -30,4 |
| 12. Рентабельность продаж, % (3/1) | -3,45 | -0,4 | 3 | -88,2 |

1 По данным бухгалтерского баланса Общества

Заканчивающийся в начале 2017 года государственный контракт «Создание технологической платформы по разработке и производству лекарственных средств, доставляемых в легкие с помощью блистерного многодозового порошкового ингалятора» потребовал от предприятия отвлечение значительных объемов оборотных средств, что стало главной причиной негативной динамики основных финансовых показателей. В то же время окончание государственного контракта позволит перейти к выпуску высокотехнологичных порошковых противоастматических лекарственных препаратов, освоение рынка которых позволит укрепить статус Общества и приведет к отличным финансовым результатам. Объем инвестиций в реконструкцию и модернизацию производственного оборудования и помещений в 2016 году составил 0,1 млн. рублей, в то же время поступление нематериальных активов – 10,4 млн. рублей (см. Таблица 6).

Таблица 6 – Объем инвестиций в реконструкцию  
и модернизацию Общества в 2016 году1

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья затрат** | **Стоимость, млн. руб.** |
| Приобретение основных средств | 0,1 |
| Общестроительные работы | 10,4 |
| **Всего** | **10,5** |

1 По данным бухгалтерского баланса Общества

В структуре ассортимента ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» в течение 2016 года проводились значительные мероприятия, направленные на его оптимизацию, такие как выведение из ассортимента позиций, не отвечающих заданным показателям рентабельности.

Несмотря на общее улучшение продаж по группе противоастматических препаратов, не удалось достигнуть показателей 2015 года, что вызвано активной конкурентной борьбой с иностранными производителями. Отвлечение оборотных средств в течение всего года приводило к сбоям в обеспечении производства необходимым запасом сырья и материалов, а также вынужденным простоям некоторых производственных участков. В то же время зарубежные производители, располагая большими финансовыми возможностями, не всегда используют честные методы конкурентной борьбы. В некоторых случаях организаторами аукционов прописываются требования к лекарственному препарату, в частности, к его форме выпуска, лишающие нас возможности участия в торгах.

Осуществленные и планируемые 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 продолжает осуществлять переориентацию на выпуск более рентабельной продукции и ввод в ассортимент новых перспективных препаратов, пользующихся спросом и не имеющих аналогов среди российских производителей, производство которых позволит значительно снизить издержки и направить высвобождающиеся оборотные средства на развитие современных инновационных препаратов.

**10.2. Состав и структура расходов деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015-2016 гг. по элементам затрат**

Таблица 71

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статьи расходов** | **Годы** | | **Отклонение (+, -)** | **Динамика, %** |
| **2015** | **2016** | **2016/2015** | **2016/2015** |
| Материальные затраты, тыс. руб. | 70 421 | 16 563 | -53 858 | -76,48 |
| *в % к итогу* | *27,13* | *9,98* |  |  |
| Затраты на оплату труда, тыс. руб. | 51 431 | 39 352 | -12 079 | -23,49 |
| *в % к итогу* | *19,81* | *23,71* |  |  |
| Отчисления на социальные нужды, тыс. руб. | 15 421 | 12 420 | -3 001 | -19,46 |
| *в % к итогу* | *5,94* | *7,48* |  |  |
| Амортизация, тыс. руб. | 13 837 | 15 934 | 2 097 | 15,16 |
| *в % к итогу* | *5,33* | *9,60* |  |  |
| Прочие затраты, тыс. руб. | 108 450 | 81 713 | -26 737 | -24,65 |
| *в % к итогу* | *41,78* | *49,23* |  |  |
| **Итого по элементам затрат, тыс. руб.** | **259 560** | **165 982** | **-93 578** | **-36** |
| ***в % к итогу*** | ***100%*** | ***100%*** |  |  |

1 По данным бухгалтерского баланса Общества

В 2016 году по сравнению с 2015 произошло снижение расходов по элементам затрат на 93 578 тыс. руб., или на 36%. Доля материальных затрат в 2016 году уменьшилась на 17,15%.

**10.3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015-2016 гг.**

Таблица 81

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Источники финансовых ресурсов** | **2015** | | **2016** | | **Отклонение (+,-)** |
| **тыс. руб.** | **% к итогу** | **тыс. руб.** | **% к итогу** |
| **Собственный капитал** | | | | | |
| Уставный капитал | 4 210 | 0,75 | 4 210 | 0,8 | 0 |
| Добавочный капитал | 159 755 | 28,31 | 158 025 | 28,8 | -1 730 |
| Резервный капитал | 1 053 | 0,19 | 1 053 | 0,2 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | 50 592 | 8,96 | 10 232 | 1,9 | -40 360 |
| **Итого** | **215 610** | **38,2** | **173 520** | **31,6** | **-42 090** |
| **Заемный капитал** | | | | | |
| Отложенные налоговые обязательства | 6 | 0 | 42 | 0 | 36 |
| Долгосрочные кредиты и займы | 35 562 | 6,3 | 0 | 0 | -35 562 |
| Краткосрочные кредиты и займы | 124 374 | 22,04 | 172 531 | 31,4 | 48 157 |
| Кредиторская задолженность | 188 853 | 33,46 | 203 548 | 37,0 | 14 695 |
| **Итого** | **348 795** | **61,8** | **376 121** | **68,4** | **27 326** |
| **Всего** | **564 405** | **100** | **549 641** | **100** | **-14 764** |

1 По данным бухгалтерского баланса Общества

По состоянию на конец 2015 года доля собственного и заемного капитала составляла соответственно 38,20 и 61,80%. По состоянию на конец 2016 года соотношение удельных весов имело тенденцию к снижению и составило 31,60 и 68,40% соответственно. Размер уставного и резервного капитала в анализируемом периоде не изменился. Незначительное изменение добавочного капитала вызвано переоценкой основных фондов.

Произошло изменение в структуре заемного капитала. Все долгосрочные обязательства перешли в разряд краткосрочных.

**10.4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2015-2016 гг.**

Таблица 91

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статьи баланса и коэффициенты** | **Норма** | **Годы** | | **Отклонение (+, -)** |
| **2015** | **2016** |
| 1. Имущество предприятия |  | 332 501 | 317 677 | -14 824 |
| 2. Собственный капитал |  | 215 610 | 173 520 | -42 090 |
| 3.1 Долгосрочные обязательства |  | 35 562 | 0 | -35 562 |
| 3.2 Краткосрочные кредиты |  | 124 374 | 172 531 | 48 157 |
| 3.3 Кредиторская задолженность |  | 188 853 | 203 548 | 14 695 |
| 4. Внеоборотные активы |  | 361 142 | 356 971 | -4 171 |
| 5. Оборотные активы |  | 207 918 | 197 314 | -10 604 |
| 6.1 Запасы |  | 95 825 | 86 995 | -8 830 |
| 6.2 Дебиторская задолженность |  | 111 108 | 108 791 | -2 317 |
| 6.3 Денежные средства |  | 18 | 1160 | 1 142 |
| 6.4 Чистые активы |  | 215 610 | 173 520 | -42 090 |
| 7. Коэффициент финансовой устойчивости ((2+3.1)/1) | >0,6 | 0,76 | 0,55 | -0,21 |

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 2016 году по сравнению с 2015 снизилась на 8,2%: удалось достигнуть положительной динамики по возвратам долгов крупнейшими дистрибьюторами. Коэффициент финансовой устойчивости снизился в 2016 году в сравнении с 2015 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 2016 год**

Структура себестоимости Общества за 2016 год в процентном соотношении выглядит следующим образом: 9,98% приходится на материальные затраты, 23,71% – затраты на оплату труда, 7,48% – отчисления на социальные нужды, 9,60% – амортизация и 49,23% – прочие затраты (Диаграмма 12).

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 ЛЛО 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 ЛЛО 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 ЛЛО.
* Феноспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный, планируемая дата получения регистрационного удостоверения – март 2018 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 – сентябрь 2018 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 однодозовые порошковые ингаляторы: Тропоспир® (тиотропия бромид), Формоспир® (формотрол), 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 2015 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 № 01/2016 от 29.06.2016 г. годовым общим собранием акционеров принято решение дивиденды за 2016 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 2016 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 2016 год не заключалось.

**16.** **Сведения об операциях с ценными бумагами Общества**

Операций с ценными бумагами за 2016 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 2016 году не изменялся.

В 2016 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 выплате (объявлении дивидендов) и убытков Общества за 2016 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»

1. **Политика в области вознаграждении и компенсации расходов**

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

Размер вознаграждения, полученного Председателем Совета директоров в 2016 году, составляет 360 000 рублей, остальным членам Совета директоров вознаграждение не выплачивалось.

Вознаграждение членам ревизионной комиссии в 2016 году не выплачивалось.

1. **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.

1. Отчет DSM Group [↑](#footnote-ref-2)
2. Отчет DSM Group [↑](#footnote-ref-3)
3. Здесь и далее в отчете аналитические данные указаны без учета НДС. [↑](#footnote-ref-4)