



ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2014



СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАО «ОТИСИФАРМ»	2
1.1. ПАО «Отисифарм» сегодня	3
1.2. Обращение Генерального директора ПАО «Отисифарм»	5
1.3. Миссия Компании	6
1.4. Стратегия Компании	6
2. ОБЗОР РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА В 2014 ГОДУ	7
2.1. Общая информация по фармацевтическому рынку РФ	8
2.2. Сегментация фармацевтического рынка РФ	9
2.3. Положение Компании на рынке	11
2.4. Общая информация о законах РФ, регулирующих рынок	13
2.5. ЖНВЛП 2014	16
3. СТРУКТУРА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПОРТФЕЛЯ КОМПАНИИ	18
3.1. Основные препараты портфеля и соответствующие терапевтические категории	21
3.2. Товары сторонних производителей (ТСП)	28
3.3. Новые продукты	28
4. ПЕРСОНАЛ	31
4.1. Структура персонала, обучение и развитие	32
4.2. Система мотивации и компенсаций	33
5. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ	35
5.1. Контрактное производство	37
5.2. Закупки	38
5.3. Товары сторонних производителей (ТСП)	39
5.4. Логистика	39
5.5. Дистрибуция	40
5.6. Маркетинг и продвижение	40
6. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	42
6.1. Заявление руководства о подтверждении достоверности и несения ответственности за раскрываемую информацию в годовом отчёте за 2014 год	43
6.2. Корпоративная политика Общества	44
6.3. Общее собрание акционеров	44
6.4. Сведения о проведенных собраниях в 2014 году	45
6.5. Совет директоров и комитеты	45
6.6. Комитет по аудиту	47
6.7. Структура акционеров на 31.12.2014	47
7. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	48
8. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РУКОВОДСТВОМ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	52
8.1. Анализ и оценка руководством финансового положения и результатов деятельности	53
8.2. Обзор принципов управления ликвидностью и капиталом	57
9. АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ И КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ЗА ПЕРИОД С 23 ДЕКАБРЯ 2013 Г. ПО 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г.	60
ГЛОССАРИЙ	96



1.0

ΠΑΟ «ΟΤΙΣΙΦΑΡΜ»



1.1. ПАО «ОТИСИФАРМ» СЕГОДНЯ

ПАО «Отисифарм» (далее также именуемое Компания/Компания «Отисифарм»/«Отисифарм») и его дочерние компании (далее совместно именуемые ГК «Отисифарм»/«Группа») является крупнейшей компанией на российском фармацевтическом рынке безрецептурных препаратов по представленности препаратов в основных терапевтических категориях.

27 сентября 2013

27 сентября 2013 года внеочередное собрание акционеров ОАО «Фармстандарт» приняло решение о реорганизации ОАО «Фармстандарт», выделив брендированный безрецептурный бизнес (ОТС) в самостоятельное юридическое лицо.

23 декабря 2013

Компания «Отисифарм» была зарегистрирована 23 декабря 2013 года. Обыкновенные акции были распределены среди акционеров Компании в момент государственной регистрации.

1 апреля 2014

1 апреля 2014 года ПАО «Отисифарм» приступило к самостоятельной операционной деятельности.

20 августа 2014

20 августа 2014 года Главное управление Банка России по ЦФО зарегистрировало Проспект ценных бумаг Компании.

10 декабря 2014

10 декабря 2014 года Компания становится Публичным акционерным обществом «Отисифарм».

30 декабря 2014

В декабре 2014 года Советом директоров ПАО «Отисифарм» было принято решение обратиться с заявлением о листинге обыкновенных именных бездокументарных акций Общества в ЗАО «ФБ ММВБ». 30 декабря 2014 года обыкновенные именные бездокументарные акции ПАО «Отисифарм» были включены в раздел «Второй уровень» списка ценных бумаг, допущенных к торгам в ЗАО «ФБ ММВБ».

На сегодняшний день ПАО «Отисифарм» владеет исключительными правами на 28 торговых знаков. Портфель Компании представлен известными и популярными брендами:

28

собственных
торговых знаков

- Арбидол®, ■ Пенталгин®, ■ Компливит®,
- Флюкостат®, ■ Афобазол®, ■ Коделак®,
- Амиксин®, ■ Аципол®, ■ Максиколд®,
- Риностоп®, ■ Магнелис® В6, ■ Ноопепт®,
- Асвитол®, ■ Аскофен-П®, ■ Некст®, ■ Лактазар®,
- Селмевит®, ■ Термикон®, ■ Лактонорм®,
- Цикловита®, ■ Цинокап®, ■ Юнивит®,
- Нитрокор®, ■ Неосмектин®, ■ Кларисенс®,
- Спазмол®, ■ Медира®, ■ Аэровит®.

Кроме продвижения на рынке собственных брендов, Компания «Отисифарм» занимается маркетингом и продвижением лекарственных препаратов, чьи торговые марки принадлежат сторонним организациям: Лактофильтрум®, Фильтрум®-СТИ, Микразим®, Динолак® и Тауфон®. Данные продукты комплементарны текущему портфелю и позволяют Компании наращивать экспертизу в соответствующих категориях.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ДОСТИЖЕНИЯ

▶ Третья по величине Компания

на рынке безрецептурных препаратов в России

Компания владеет исключительными правами на

▶ 28 собственных брендов, осуществляет самостоятельное продвижение и дистрибуцию 5 брендов сторонних производителей

В 2014 году было выведено на рынок

▶ 2 новых бренда и 6 суббрендов

По результатам 2014 года:

Объем продаж Компании достиг

168 миллионов
упаковок

Выручка составила

16,65 млрд. руб.

ЕБИТДА* составила

6,04 млрд. руб.
(36,3% от
выручки)

Чистая прибыль Компании составила

4,00 млрд. руб.
(24,0% от
выручки)

В настоящем годовом отчете используются внутренние данные ПАО «Отисифарм» и данные IMS Health.

* Показатель ЕБИТДА рассчитан как прибыль до уплаты налога на прибыль, скорректированная на амортизацию, разницу от переоценки операций, деноминированных в валютах, отличных от российского рубля, и доходы по процентам.

1.2. ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПАО «ОТИСИФАРМ»

Уважаемые акционеры!

2014 год был для нас весьма динамичным — в условиях стремительно меняющейся экономической ситуации в стране мы адаптировали стратегию Компании к текущим рыночным условиям и приняли ряд решений для поддержания и укрепления нашего бизнеса.

Созданная путем выделения из ОАО «Фармстандарт» в конце 2013 года с целью наиболее успешного развития бизнеса безрецептурных препаратов в коммерческом сегменте российского фармацевтического рынка Компания «Отисифарм» начала самостоятельную операционную деятельность 1 апреля 2014 года.

В настоящий момент Компания «Отисифарм» уже входит в тройку крупнейших игроков в сегменте безрецептурных препаратов в России и занимает 4,9% данного рынка.

ПАО «Отисифарм» продвигает и продает фармацевтическую продукцию и пищевые добавки по ценам, доступным для российского потребителя, следуя принципам ответственного самолечения.

В портфель Компании входят наиболее популярные в России бренды, большинство из которых уже долгое время занимают лидирующие позиции в соответствующих терапевтических категориях — активная поддержка существующего портфеля, безусловно, является одной из наиболее важных стратегических задач Компании. Однако, на фоне сегодняшней непростой ситуации на рынке, для сохранения имеющейся рыночной доли и поддержания стабильных темпов роста выручки не менее важной целью для нас является создание и продвижение новых лекарственных препаратов.

В 2014 году Компания расширила свой портфель за счет новых препаратов сторонних организаций и успешно осуществила мероприятия по маркетингу и продвижению таких брендов. Привлечение товаров сторонних производителей мы рассматриваем не только как одну из форм бизнеса и способ получения дополнительной прибыли, но и как возможность укрепить свое присутствие в ряде категорий, а также расширить свое присутствие в новых терапевтических сегментах рынка и приобрести опыт, который позволит нам в дальнейшем выпускать собственные лекарственные препараты в этих категориях.

В 2014 году мы успешно вывели на рынок 2 новых бренда и 6 новых суббрендов.

В этом году мы достигли высоких результатов, несмотря на снижение спроса относительно предыдущего года на противогрибковые препараты и сложные рыночные условия.



По результатам 2014 года выручка Компании увеличилась на 12% и составила 16,6 млрд руб.

В 2014 году показатель EBITDA достиг 6,0 млрд руб., а чистая прибыль составила 4,0 млрд руб.

Новые бренды, составили 1% выручки, или 145 млн. руб.

Безусловно, 2015 год обещает быть непростым, однако очень интересным.

Следуя нашей стратегии, мы подготовили портфель новых продуктов, которые планируем к выпуску в 2015 году. Мы верим, что такой подход поможет нам стать более устойчивыми в текущих рыночных условиях и обеспечит тенденцию к стабильному росту нашего бизнеса.

С уважением,

Ольга Медникова,
Генеральный директор
ПАО «Отисифарм»

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'O. Mednikova', written over a white background.

1.3. МИССИЯ КОМПАНИИ

Наша миссия — обеспечить защиту здоровья и повысить качество жизни населения страны.

Компания применяет современные подходы и новейшие разработки для создания лекарств

с целью улучшения здоровья и самочувствия пациентов.

Наша цель — сделать препараты доступными и безопасными для всех нуждающихся в них пациентов.

1.4. СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ

Непрерывное успешное использование потенциала российского рынка безрецептурных препаратов как одного из крупнейших и наиболее быстрорастущих рынков безрецептурных препаратов с учетом имеющихся и будущих возможностей.

Дальнейшее укрепление лидирующей позиции «Отисифарм» в ключевых терапевтических категориях за счет стратегии расширения зонтичных брендов.

Увеличение доли рынка по имеющимся терапевтическим категориям и расширение портфеля «Отисифарм» на новые перспективные категории за счет имеющихся в портфеле Компании растущих брендов и вывода новых.

Непрерывное успешное управление жизненными циклами безрецептурных препаратов Компании благодаря разработке и выводу на рынок новых безрецептурных препаратов в сотрудничестве с ОАО «Фармстандарт» и другими организациями, а также приобретению и контрактному

производству новых препаратов под собственными брендами.

Дальнейшее накопление и применение успешного маркетингового опыта, полученного за счет продвижения собственных брендов и брендов сторонних организаций.

Дальнейшая специализация функции Маркетинга и Продвижения по группам препаратов и инструментам продвижения для обеспечения наибольшей эффективности, прибыльности и роста бизнеса.

Поддержание сбалансированного портфеля и инвестиций в маркетинг за счет оптимального сочетания методов продвижения препаратов на рынке.

Обеспечение контроля и эффективности расходов за счет использования возможностей контрактного производства как на локальном (Группа компаний ОАО «Фармстандарт» и ряд других российских компаний), так и на международном уровне.



2.0

ОБЗОР РОССИЙСКОГО
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО
РЫНКА В 2014 ГОДУ

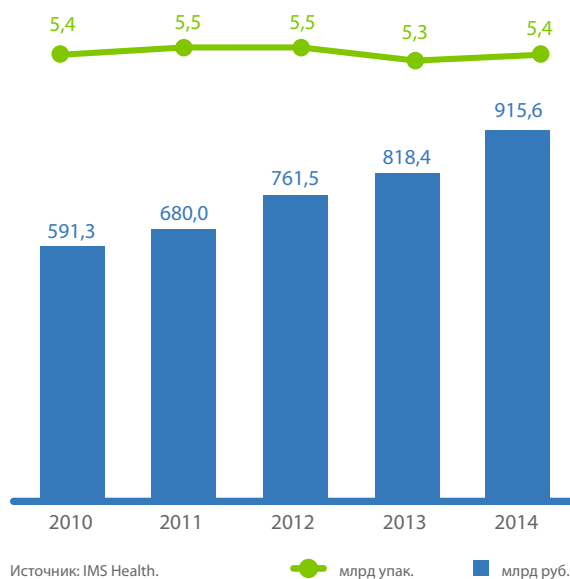


2.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМУ РЫНКУ РФ

По результатам 2014 года объем реализации лекарственных средств и БАД на российском рынке составил 915,6 млрд руб. в ценах реализации конечному потребителю. Динамика к 2013 году положительная: +97,2 млрд руб. или +11,9%. В целом эти значения немного выше среднегодовых приростов в период с 2010 года как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Объем потребления в натуральном выражении составил в 2014 году 5,4 млрд упаковок с небольшим изменением к 2013 году: +85 млн упаковок, или +1,6%. Необходимо отметить, что последние 5 лет объем потребления сохраняется в среднем на уровне 5,4 млрд упаковок.

Средняя цена за одну упаковку составила 171 руб. с приростом +10% к предыдущему году. При этом стоит учесть наличие в структуре продаж группы препаратов, относящихся к категории ЖНВЛП. Это препараты, по которым происходит ценовое регулирование со стороны государства. Ежегодное увеличение цен ограничивается принятым коэффициентом инфляции. Эта группа препаратов составляет в структуре фармацевтического рынка 45% в натуральном выражении и 47% — в денежном. Изменение цены к 2014 году составило +5,9%. Частично это связано с увеличением на параметр инфляции, частично — с изменением структуры потребления. Средняя цена препаратов ЖНВЛП составила 179 руб. за одну упаковку.



Таким образом, сегмент препаратов, не относящихся к этой группе, показывает прирост средней цены к 2013 году +14% и составляет в абсолютном выражении 164 руб. за одну упаковку.

Компания «Отисифарм» занимается маркетингом и продвижением безрецептурных препаратов и биологически активных добавок, поэтому рассмотрим более детально целевой сегмент рынка, на котором Компания фокусирует свое внимание.

2.2. СЕГМЕНТАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РФ

Фармацевтический рынок РФ разделен на три канала: коммерческий рынок, госпитальный рынок и ДЛО (дополнительное лекарственное обеспече-

ние). Драйвером роста всего рынка является коммерческий канал (2/3 прироста всего рынка в абсолютном выражении пришлось на этот сегмент).

В денежном выражении

Сегмент рынка	2013		2014		2014—2013	2014—2013
	млрд руб.	Доля сегмента	млрд руб.	Доля сегмента	Изменение (млрд руб.)	Изменение (%)
Коммерческий рынок	607,7	74%	672,9	73%	+65,2	+11%
Госпитальный рынок	127,3	16%	156,8	17%	+29,3	+23%
ДЛО	83,4	10%	86,1	9%	+2,8	+3%
Итого	818,4	100%	915,9	100%	+97,2	+12%

В натуральном выражении

Сегмент рынка	2013		2014		2014—2013	2014—2013
	млрд руб.	Доля сегмента	млрд руб.	Доля сегмента	Изменение (млрд руб.)	Изменение (%)
Коммерческий рынок	4,56	86%	4,55	85%	-0,01	-0%
Госпитальный рынок	0,63	12%	0,73	14%	+0,10	+15%
ДЛО	0,09	2%	0,08	2%	-0,01	-6%
Итого	5,28	100%	5,36	100%	0,09	+2%

В денежном выражении

Сегмент рынка	ОТС/БАД	RX	Итого
Коммерческий рынок	55%	45%	100%
Госпитальный рынок	4%	96%	100%
ДЛО	1%	99%	100%
Итого	41%	59%	100%

В натуральном выражении

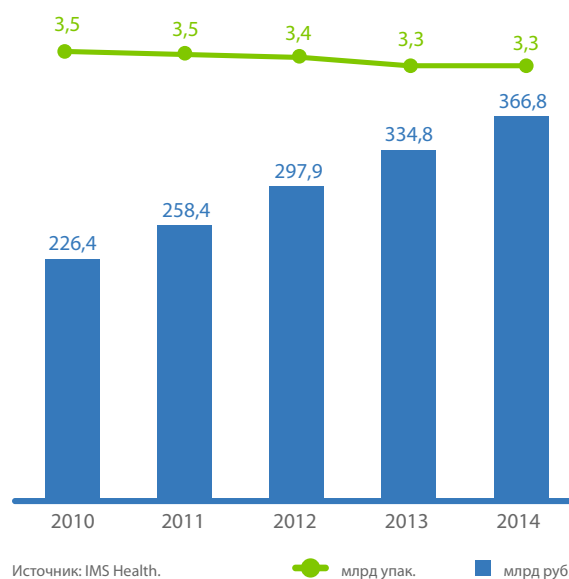
Сегмент рынка	ОТС/БАД	RX	Итого
Коммерческий рынок	72%	28%	100%
Госпитальный рынок	11%	89%	100%
ДЛО	11%	89%	100%
Итого	63%	37%	100%

В каждом из этих каналов реализуются препараты, имеющие как рецептурный, так и безрецептурный статус. Однако специфика каждого из каналов приводит к тому, что соотношение между этими группами препаратов отличается.

Основной целевой сегмент Компании «Отисифарм» — это безрецептурные препараты в коммерческом канале. Объем данного сегмента по результатам 2014 года составил 366,8 млрд руб. (40% от объема всего фармацевтического рынка РФ) с приростом +10% к 2013 году. В натуральном выражении на целевой сегмент приходится 61% от общего объема потребления препаратов в РФ (3,3 млрд упаковок из 5,4 млрд упаковок).

Из общего прироста фармацевтического рынка РФ к 2013 году (+97,2 млрд руб.) 32,0 млрд руб. обеспечил именно этот сегмент.

Долгосрочная динамика сегмента



Положительную динамику к 2013 году показывают все ключевые категории целевого сегмента.

В денежном выражении

Категория лекарственных средств	2013		2014		2014—2013	
	млрд руб.	Доля категории	млрд руб.	Доля категории	Изменение (млрд руб.)	Изменение (%)
01 — лекарства от кашля, простуды и прочие респираторные средства	93,2	28%	98,4	27%	+5,2	+5%
03 — средства для ЖКТ* и прочие желудочно-кишечные средства	53,6	16%	60,8	17%	+7,1	+13%
02 — болеутоляющие средства	38,3	12%	42,0	12%	+3,7	+10%
06 — кожные средства	33,9	10%	37,4	10%	+3,5	+10%
04 — витамины, минералы и прочие пищевые добавки	28,8	9%	30,8	8%	+2,0	+7%
10 — сердечно-сосудистые средства	22,7	7%	25,8	7%	+3,1	+14%
12 — средства, регулирующие функцию органов мочеполовой и репродуктивной системы	18,4	5%	20,5	6%	+2,1	+11%
05 — укрепляющие и прочие тонизирующие средства	11,7	4%	12,9	4%	+1,2	+10%
13 — успокоительные и снотворные средства	10,2	3%	11,7	3%	+1,4	+14%
07 — офтальмологические средства	6,9	2%	7,8	2%	+0,9	+12%
Прочие (26)	17,1	5%	18,8	5%	+1,8	+10%
Итого	334,8	100%	366,8	100%	+32,0	+10%

* ЖКТ — желудочно-кишечный тракт.

2.3. ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

«Отисифарм» на российском рынке безрецептурных препаратов ведет деятельность во всех лидирующих категориях рынка, которые в совокупности составляют около 72% доли рынка. Стратегический подход «Отисифарм» к продвижению и развитию портфеля собственных препаратов позволяет Компании держать лидирующую позицию в крупнейших категориях.

В большинстве терапевтических сегментов Компания «Отисифарм» входит в тройку компаний-лидеров.

В том числе благодаря такой стратегии Компания «Отисифарм» занимает 3-е место по объему продаж среди компаний, осуществляющих деятельность в целевом сегменте. Следует отметить, что «Отисифарм» является единственной российской компанией, которая входит в десятку лидеров.

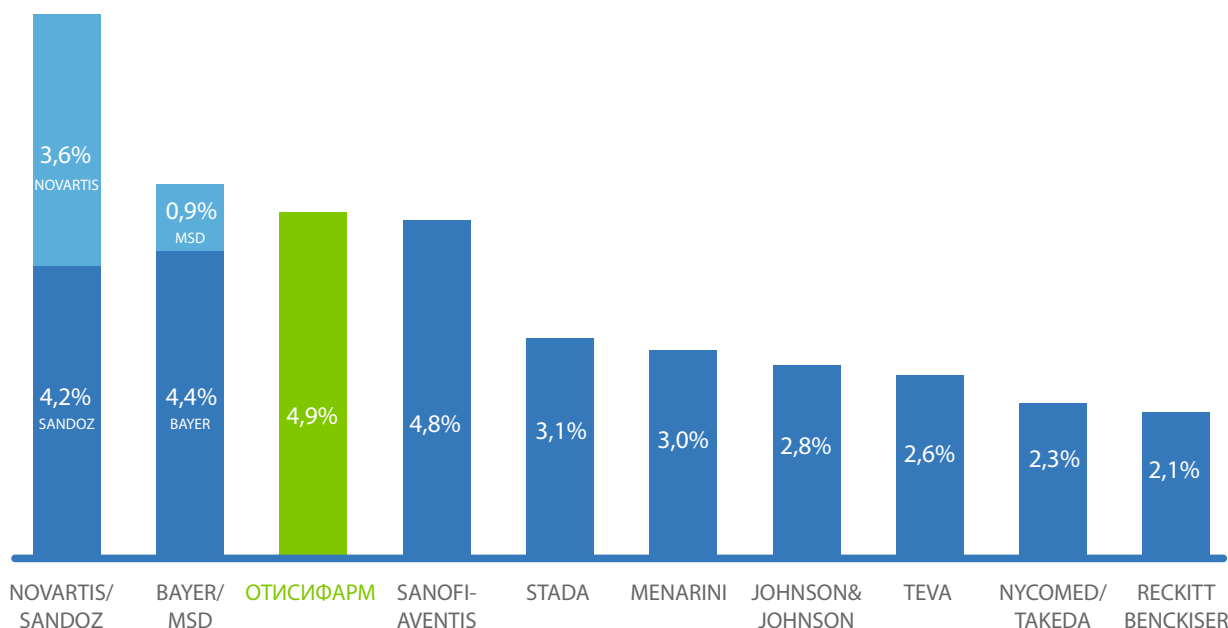
Высокая осведомленность среди потребителей о брендах Компании (согласно объемам продаж,

в денежном выражении в 2014 году) подтверждается их позицией в соответствующих рейтингах. Два бренда «Отисифарм» — Арбидол® (8-е место) и Пенталгин® (9-е место) входят в число наиболее продаваемых препаратов (согласно данным розничного аудита).

Пять брендов Компании «Отисифарм» — Арбидол®, Пенталгин®, Афобазол®, Компливит® и Амиксин® входят в ТОП-15 наиболее продаваемых продуктов отечественного производства.

Помимо собственных брендов «Отисифарм» осуществляет маркетинг и продвижение продукции сторонних организаций. Объемы продаж продукции сторонних организаций не учитывались при определении положения Компании в настоящем разделе. Подробное описание продаж продукции сторонних организаций представлено в следующем разделе Годового отчета.

Если добавить рыночные продажи товаров сторонних организаций к продажам Компании



Источник: IMS Health.

«Отисифарм», то суммарная доля Компании (в денежном выражении) составит 5,5%, что пере-

мещает Компанию на 2-е место среди всех компаний этого сегмента.

В части сегментов включение препаратов ТСП, комплементарных текущему портфелю Компании, усиливает ее позицию в сегментах 03А — средства ЖКТ и желудочные средства и 07А — офтальмологические средства.

	Доля рынка по сумме продаж, 2014 г.	Позиция ПАО «Отисифарм»
01В — средства от простуды	13,9%	3
01А — средства от кашля	5,0%	6
02А — общие обезболивающие средства	4,4%	1
03А — средства для ЖКТ и желудочные средства	4,0%	4*
06G — противогрибковые средства	3,1%	3
03F — пробиотики для улучшения пищеварения	2,9%	3
13А — успокоительные и снотворные средства	2,9%	1
04А — мультивитамины и минералы	2,8%	3
05F — иммуностимулирующие средства	2,8%	3
04F — минеральные добавки	2,2%	3
07А — офтальмологические средства	2,1%	1**

* Включая Лактофильтрум®, Фильтрум®-СТИ, Микразим®.

** Включая Тауфон®.

2.4. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЗАКОНАХ РФ, РЕГУЛИРУЮЩИХ РЫНОК

Основные события с точки зрения законодательных изменений на фармацевтическом рынке в России, произошедшие в 2014 году и ожидаемые в 2015 году.

В 2014 году Федеральным законом от 22.12.2014 № 429-ФЗ приняты изменения в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств». Для реализации принятых в 2014 году в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» изменений до 1 января 2016 года Правительством РФ и соответствующими министерствами необходимо будет разработать и принять ряд нормативных правовых актов.

Согласно принятым изменениям:

- Определены группы лекарственных препаратов, для которых законом предусмотрены специальные требования при формировании регистрационного досье: воспроизведенные лекарственные препараты, орфанные лекарственные препараты, лекарственные препараты, разрешенные для медицинского применения в РФ более 20 лет, комбинации ранее зарегистрированных лекарственных препаратов.
- Уполномоченному федеральному органу исполнительной власти законом закреплена обязанность осуществлять научное консультирование по вопросам, связанным с проведением доклинических и клинических исследований лекарственных препаратов, экспертизой качества, эффективности и безопасности, с осуществлением государственной регистрации лекарственных препаратов.
- Нормами закона определено создание подзаконных актов, устанавливающих особенности экспертизы отдельных видов лекарственных препаратов (референтных, воспроизведенных, биологических, биоаналоговых (биоподобных), гомеопатических, лекарственных растительных, комбинаций лекарственных препаратов). Впер-

вые статьей закона введены параметры определения взаимозаменяемости лекарственных препаратов.

- Принятым законом исключена возможность внесения изменений в документы регистрационного досье при проведении процедуры подтверждения регистрации лекарственного препарата. С 1 июля 2015 года для производителей лекарственных препаратов введен «переходный период» 180 дней после даты утверждения изменений в регистрационные документы, дающий возможность использовать остатки упаковочных материалов, соответствующих требованиям регистрационного досье до внесения в него изменений.

Законом расширен список случаев, при которых принимается решение об отмене государственной регистрации лекарственного препарата:

- отсутствие лекарственного препарата в обращении в РФ в течение трех и более лет;
- невыполнение владельцем РУ мероприятий по обеспечению безопасности лекарственных препаратов в рамках осуществления мониторинга эффективности и безопасности лекарственных препаратов;
- отказ владельца РУ от внесения изменений в инструкцию по применению новых подтвержденных данных о том, что риск причинения вреда здоровью человека вследствие приема лекарственного препарата превышает эффективность его применения.

Также в 2015 году будет изменена процедура регистрации лекарственных препаратов. За рамки процедуры регистрации будут вынесены клинические исследования лекарственных препаратов — они будут проводиться до начала регистрации. Срок регистрации лекарственных препаратов сокращен до 160 рабочих дней (вместо 210 рабочих дней).

Законом определено, что Правительство Российской Федерации может устанавливать особенности государственного регулирования предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, в зависимости от экономических и социальных критериев, в том числе с учетом механизма референтного ценообразования.

Согласно принятым изменениям методика расчета предельных отпускных цен производителей при их регистрации и перерегистрации утверждается Правительством Российской Федерации. Действующая методика установления производителями предельных отпускных цен на лекарственные препараты утверждена приказом Минздравсоцразвития и Федеральной службы по тарифам в 2010 году.

До 1 июля 2015 года методика установления предельных отпускных цен производителя на лекарственные препараты должна быть разработана в соответствии с новыми нормами закона и утверждена Правительством РФ.

В 2014 году дважды вносились изменения в Налоговый кодекс.

Размеры государственных пошлин за совершение действий уполномоченным федеральным органом исполнительной власти при осуществлении государственной регистрации лекарственных препаратов и лицензирования увеличились с 1 января 2015 года.

С 1 июля 2015 года перечень государственных пошлин при осуществлении государственной регистрации лекарственных препаратов будет расширен.

16 августа 2014 года вступил в силу Перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету, утвержденный приказом Минздрава России от 22.04.2014 № 183н.

В соответствии с Перечнем предметно-количественному учету подлежат комбинированные лекарственные препараты, содержащие кодеин или его соли, в том числе препараты Коделак® таблетки, Коделак® фитоэликсир, Пенталгин® Плюс таблетки, Пенталгин®-ICN таблетки, Пенталгин®-Н таблетки.

Комбинированные лекарственные препараты, содержащие кроме малых количеств наркотических

средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества, подлежат отпуску по рецепту формы № 148-1/у-88.

С 1 января 2014 года вступило в силу Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1086 «Об утверждении Правил формирования перечня лекарственных средств, закупка которых осуществляется в соответствии с их торговыми наименованиями, и о внесении изменения в Положение о Правительственной комиссии по вопросам охраны здоровья граждан»

Минздрав России приказом от 13.08.2014 N 440н утвердил форму заявки о включении лекарственного средства в перечень лекарственных средств, закупка которых осуществляется в соответствии с их торговыми наименованиями.

В 2014 году Перечень лекарственных средств, закупка которых осуществляется в соответствии с их торговыми наименованиями, разработан не был.

В 2014 году была продолжена работа по формированию перечней лекарственных препаратов, определенных законами Российской Федерации.

Правительством РФ утверждены Правила формирования перечней лекарственных препаратов для медицинского применения и минимального ассортимента лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи. Минздрав России утвердил Положение о комиссии по формированию перечней.

Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2014 № 2782-р были утверждены:

- перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения на 2015 год;
- перечень лекарственных препаратов для медицинского применения, в том числе лекарственных препаратов для медицинского применения, назначаемых по решению врачебных комиссий медицинских организаций;
- перечень лекарственных препаратов, предназначенных для обеспечения лиц, больных гемофилией, муковисцидозом, гипофизарным нанизмом, болезнью Гоше, злокачественными новообразованиями лимфоидной, кроветворной и родственных им тканей, рассеянными

склерозом, лиц после трансплантации органов и (или) тканей;

- минимальный ассортимент лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи.

В августе 2014 года Постановлением Правительства РФ № 870 внесены изменения в Постановление Правительства РФ от 15.09.2008 № 688 «Об утверждении перечней кодов медицинских товаров, облагаемых налогом на добавленную стоимость по налоговой ставке 10 процентов», в результате чего требование о необходимости наличия регистрационного удостоверения на фармацевтические субстанции для установления налога 10% заменено на условие включения фармацевтической субстанции в государственный реестр лекарственных средств.

Создание единого рынка обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

29.05.2014 главами государств Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС, Союз).

В соответствии со статьей 30 Договора государства — члены ЕАЭС создают в рамках Союза общий рынок лекарственных средств, соответствующих стандартам надлежащих фармацевтических практик.

В целях реализации Договора государства — члены ЕАЭС разработали и согласовали Соглашение о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках ЕАЭС.

23.12.2014 Соглашение было подписано главами государств — членов ЕАЭС.

В целях реализации Соглашения решением Коллегии Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)

утвержден Перечень нормативных правовых актов в сфере обращения лекарственных средств.

В него вошло 25 нормативных правовых актов (НПА).

Государствам — членам ЕАЭС совместно с ЕЭК необходимо в соответствии с планом разработать, провести обсуждение, согласовать и утвердить до 01.01.2016 включенные в перечень НПА (25 актов). В числе НПА планируется утвердить «Правила определения категорий лекарственных средств, отпускаемых без рецепта», которыми начиная с 01.01.2016 будет определяться порядок отнесения лекарственных средств к рецептурному и безрецептурному отпуску.

Кроме того, Соглашением предусмотрена гармонизация фармакопейных статей государственных фармакопей государств — членов Союза и создание единой фармакопеи Союза.

В соответствии с Соглашением в рамках Союза допускается реализация лекарственных средств, которые прошли регистрацию по процедуре, утвержденной Комиссией, и включены в Единый реестр зарегистрированных лекарственных средств ЕАЭС.

Соглашением определено, что лекарственные средства, зарегистрированные в государствах — членах до 01.01.2016, должны быть приведены в соответствие с требованиями и правилами Союза до 31 декабря 2025 года.

Согласно утвержденным мероприятиям по разработке НПА, в 2014 году государствами — членами Союза было подготовлено и вынесено на обсуждение 18 проектов нормативных правовых актов.

В 2015 году работа над проектами НПА продолжается. Согласно плану мероприятий, до июня 2015 года проекты нормативных правовых актов, включенных в Перечень, должны быть разработаны и до конца 2015 года согласованы и утверждены.

2.5. ЖНВЛП 2014

Регулирование цен на препараты, включенные в Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (далее — ЖНВЛП) в 2014 году основывалось на принципах и методиках, законодательно установленных в 2012 году, нормативно-правовая база не менялась. Основными документами, регламентирующими процессы установления производителями предельных отпускных цен препаратов, включенных в Перечень ЖНВЛП, являются:

- Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»;
- Методика установления производителями лекарственных препаратов предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в Перечень ЖНВЛП (далее — Методика) (утверждена Приказом Минздравсоцразвития России и Федеральной службы по тарифам от 3 ноября 2010 г. № 961н/527-а — в редакции Приказа Минздрава России № 400н, ФСТ России № 663-а от 08.10.2012);
- Правила государственной регистрации предельных отпускных цен производителей

на лекарственные препараты, включенные в Перечень ЖНВЛП (в ред. постановлений Правительства РФ от 04.09.2012 № 882).

Перечень ЖНВЛП на 2014 год не менялся (утв. распоряжением Правительства РФ от 7 декабря 2011 года № 2199-р).

ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОТПУСКНЫХ ЦЕН ЖНВЛП В 2014 ГОДУ

В соответствии с законодательством в Минздрав России были сданы комплекты документов на перерегистрацию 24 цен препаратов, владельцем товарных знаков которых является ПАО «Отисифарм». Перерегистрация цен проводилась на прогнозируемый уровень инфляции (5%), установленный на 2014 год Федеральным законом № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015—2016 годов». Все комплекты документов на перерегистрацию цен на уровень инфляции, представленные в 2014 году, были согласованы Федеральной службой по тарифам, и получены выписки из приказа о перерегистрации 24 предельных отпускных цен ЖНВЛП

МНН*	Торговое наименование лекарственного препарата	Количество перерегистрированных цен на уровень инфляции в 2014 году
Дротаверин	Спазмол®	2
Ксилометазолин	Риностоп®	2
Лоратадин	Кларисенс®	2
Нитроглицерин	Нитрокор®	1
Смектит диоктаэдрический	Неосмектин®	6
Тилорон	Амиксин®	3
Умифеновир	Арбидол®	5
Флуконазол	Флюкостат®	3
Общее количество цен		24

* Международное непатентованное наименование.

по 8 международным непатентованным наименованиям (МНН)/по 8 торговым наименованиям.

В 2014 году в Государственном реестре предельных отпускных цен была зарегистрирована 1 предельная отпускная цена ЖНВЛП товарного знака Арбидол® (МНН Умифеновир — Арбидол® Максимум).

Регистрация предельной отпускной цены в 2014 году проводилась в связи с выходом регистрационного удостоверения на новый лекарственный препарат, включенный в Перечень ЖНВЛП.

По состоянию на конец 2014 года объем продаж ЖНВЛП составил 5,9 млрд руб., или 35,4% от общего объема продаж ПАО «Отисифарм».

ОБ ИЗМЕНЕНИИ ПЕРЕЧНЯ ЖНВЛП НА 2015 ГОД

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 30 декабря 2014 года № 2782-р вносятся изменения в Перечень ЖНВЛП на 2015 год. Изменения в Перечень вступают в силу с 1 марта 2015 года. До 1 марта 2015 года применяется Перечень ЖНВЛП, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 7 декабря 2011 года № 2199-р.



3.0

СТРУКТУРА
ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ
КОМПАНИИ



Фармацевтический портфель «Отисифарм» включает 28 собственных брендов (составляющих 87% продаж Компании по результатам 2014 года) и 5 брендов, принадлежащих сторонним организациям и продвигаемых Компанией на эксклюзивных условиях.

Весь продуктовый портфель Компании можно разделить на следующие группы.

- Лидеры портфеля (Пенталгин®, Арбидол®, Компливит®, Тауфон®, Флюкостат®, Амиксин®, Афобазол®):
 - бренды-лидеры (ТОП-3) в соответствующих терапевтических сегментах;
 - группа составляет 69% в структуре выручки по результатам продаж в 2014 году;
 - прирост выручки к 2013 году составил +4,1%.

- Быстрорастущие бренды (Аципол®, Лактофильтрум®, Коделак®, Риностоп®):
 - бренды данной группы характеризуются интенсивными показателями прироста в относительных и абсолютных величинах;
 - группа составляет 15% в структуре выручки по результатам продаж в 2014 году;
 - демонстрирует прирост выручки к 2013 году, равный +44% в денежном выражении.

- Препараты с потенциалом роста (Магнелис® В6, Микразим®, Некст®, Фильтрум®-СТИ, Максиколд®, Ноопепт®, Цинокап®, Цикловита®, Юнивит®, Лактазар®, Лактонорм®, Динолак®):

- в данную группу отнесены бренды с относительно небольшими показателями продаж, однако с высоким потенциалом роста;

- группа составляет 12% в структуре выручки по результатам продаж в 2014 году;

- прирост выручки 2013 году составил +45%.

- Группа брендов с небольшими на текущий момент продажами, но занимающие стабильную долю рынка в своих сегментах составила 3% от выручки по результатам продаж 2014 года с динамикой выручки к 2013 году, равной +7%.

Такая диверсификация по группам обеспечивает сбалансированность портфеля с точки зрения стабильности текущего бизнеса и возможного роста в будущие периоды.

Также портфель Компании можно классифицировать с точки зрения терапевтических групп. Этот подход важен для понимания наиболее приоритетных с точки зрения текущего бизнеса категорий продуктов, а также оценки общей волатильности бизнеса как результата воздействия внешних сезонных факторов. В данной классификации мы считаем необходимым выделить продажи бренда Арбидол, так как данный бренд занимает существенную долю (17,4%) в структуре выручки Компании по результатам продаж 2014 года.

		млрд руб.			Доля в портфеле	
		2013	2014	14/13	2013	2014
Арбидол®		3,82	2,89	-24%	25,7%	17,4%
Противопродные препараты (за исключением Арбидола)	Амиксин®	1,21	1,34	+11%	8,1%	8,1%
	Коделак®	0,63	0,68	+8%	4,2%	4,1%
	Риностоп®	0,19	0,39	+106%	1,3%	2,4%
	Максиколд®	0,11	0,16	+52%	0,7%	1,0%
Итого		2,13	2,58	+21%	14,3%	15,5%
Витамины и минеральные комплексы	Компливит®	1,30	1,21	-7%	8,8%	7,3%
	Магнелис®	0,32	0,36	+13%	2,1%	2,2%
	Компливит® Кальций Д3	0,37	0,32	-12%	2,5%	1,9%
	Селмевит®	0,15	0,17	+10%	1,0%	1,0%
	Асвитол®	0,10	0,13	+29%	0,7%	0,8%
	Юнивит®		0,04	новый		0,2%
Итого		2,24	2,23	-0,4%	15,1%	13,4%
Анальгетики	Пенталгин®	2,24	2,76	+23%	15,1%	16,6%
	Некст®	0,17	0,21	+27%	1,1%	1,3%
	Аскофен-П®	0,15	0,19	+29%	1,0%	1,2%
Итого		2,56	3,16	+24%	17,2%	19,0%
Афобазол®		1,27	1,43	+12%	8,5%	8,6%
Флюкостат®		0,85	0,84	-1%	5,7%	5,0%
Аципол®		0,61	0,75	+22%	4,1%	4,5%
Прочие (11 брендов)		0,55	0,60	+9%	3,7%	3,6%
Препараты сторонних организаций	Тауфон®	0,26	0,94	+260%	1,8%	5,7%
	Лактофильтрум®	0,34	0,72	+114%	2,3%	4,3%
	Микразим®	0,16	0,29	+88%	1,0%	1,8%
	Фильтрум®-СТИ	0,09	0,21	+140%	0,6%	1,3%
	Диолак®		0,004	новый		0,0%
Итого		0,84	2,17	+158%	5,7%	13,0%
Итого		14,87	16,65	+12%	100,0%	100,0%

Таким образом, по итогам 2014 года продажи портфеля Компании выросли на 12%, при этом большинство брендов по отдельности также продемонстрировали двухзначные значения прироста бизнеса.

Всего же Компания имеет в своем портфеле 138 препаратов (включая различные формы выпуска), которые продвигаются на российском фармацевтическом рынке. Кроме этого, небольшую долю в структуре выручки по результатам 2014 года занимает экспортный канал — 2,1% (359 млн руб.).

3.1. ОСНОВНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ПОРТФЕЛЯ И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ

АРБИДОЛ®



- Самый большой бренд «Отисифарм» с точки зрения продаж в денежном выражении, занимающий 3-е место на рынке по продажам в категории противогриппозных препаратов
 - в ходе двойного слепого плацебо контролируемого исследования «АРБИТР» препарат Арбидол® подтвердил достоверное влияние на тяжесть течения гриппа, сокращение периода болезни и периода выделения вируса из организма⁶
- МНН: умифеновир
 - включен в Стандарт медицинской помощи Министерства здравоохранения при простуде и гриппе (взрослые и дети) и вирусном гастроэнтерите (дети)
- Оригинальный противовирусный препарат, разработанный для лечения и профилактики простудных заболеваний и других острых респираторных инфекций
 - включен в список препаратов ЖНВЛП
 - прямое противовирусное действие подтверждено исследованиями независимых российских и международных лабораторий^{1, 2}
 - обладает низким потенциалом развития вирусной резистентности^{2–5};
 - признан ВОЗ в качестве перспективного локального антигриппозного препарата⁷
- Новый суббренд Арбидол® Максимум был введен на рынок в декабре 2014 года и занял 13,3% в структуре выручки бренда Арбидол® по результатам 4-го квартала 2014 года.

¹ Blaising J., Polyak S.J., Pécheur E.I. Arbidol as a broad-spectrum antiviral: an update. *Antiviral Res* 2014; 107: 84—94.

² Leneva I.A., Russell R.J., Boriskin Y.S., Hay A.J. Characteristics of arbidol-resistant mutants of influenza virus: implications for the mechanism of anti-influenza action of arbidol. *Antiviral Res* 2009; 81(2): 132—40.

³ Львов Д.К., Бурцева Е.И., Шелканов М.Ю., Колобухина Л.В. с соавт. Особенности эпидемии гриппа на отдельных территориях России в эпидемическом сезоне 2012—2013 гг. Доминирование штаммов вируса гриппа А (H1N1) PDM09 в странах Европы. *Вопр. вирусол.* 2014. № 2. С. 5—10.

⁴ Львов Д.К., Бурцева Е.И., Колобухина Л.В. Развитие эпидемии гриппа в сезоне 2011—2012 гг. на отдельных территориях России. Итоги деятельности Центра экологии и эпидемиологии гриппа ФГБУ НИИ вирусологии им. Д.И. Ивановского Минздрава России — *Вопросы вирусологии.* 2013. № 2. С. 15—20.

⁵ Львов Д.К., Бурцева Е.И., Лаврищева В.В. Информация Центра экологии и эпидемиологии гриппа Института вирусологии им. Д.И. Ивановского РАН об итогах эпидемического сезона 2009—2010 гг. по гриппу и ОРВИ (с 40-й недели 2009 г. по 22-ю неделю 2010 г.) в мире и в России. *Вопросы вирусологии.* 2011. Т. 56, № 1. С. 44—48.

⁶ Киселев О.И., Малеев В.В. с соавт. Клиническая эффективность препарата Арбидол (умифеновир) в терапии гриппа у взрослых: промежуточные результаты многоцентрового двойного слепого рандомизированного плацебо-контролируемого исследования АРБИТР/Терапевтический архив. 2015. Т. 87, № 1. С. 88—96.

⁷ Anais Legand, Sylvie Briand, Nikki Shindo, W Abdullah Brooks, Menno De Jong, Jeremy Farrar, Ximena Aguilera & Frederick G Hayden. Addressing the Public Health Burden of Respiratory Viruses. The Battle Against Respiratory Viruses (BRaVe) Initiative. *Future Virology.* 2013; 8(10): 953—968.

АМИКСИН®



- По результатам продаж в 2014 году бренд продемонстрировал прирост +11% к 2013 году (в денежном выражении)
- Является 5-м крупнейшим безрецептурным брендом «Отисифарм» в денежном выражении, который существенно укрепляет присутствие портфеля Компании в категории средств против простуды и гриппа
- МНН: тилорон
- Иммуномодулятор, показанный для профилактики и лечения гриппа и иных острых респираторных заболеваний, герпетических инфекций
- способность вызывать индукцию интерферона 4 типов (альфа, бета, гамма, лямбда) подтверждена тестами независимых лабораторий¹
- включен в список препаратов ЖНВЛП
- включен в Стандарты Министерства здравоохранения для лечения простуды и гриппа
- Постоянно и успешно улучшает свои рыночные позиции и по результатам продаж в 2014 году достиг доли 4,3% в объединенной категории противопростудных препаратов.

МАКСИКОЛД®



- Один из высокопотенциальных брендов Компании в объединенной категории препаратов для лечения простуды и гриппа
 - По результатам продаж в 2014 году бренд продемонстрировал прирост +52% к 2013 году (в денежном выражении)
 - Зонтичный бренд включает формы выпуска для снятия симптомов при повышенной температуре (Максиколд® и Максиколд® Рино — таблетки и порошки для приготовления горячих напитков), а также форму спрея-антисептика для лечения инфекций (Максиколд® Лор)
 - Линейка препаратов под брендом Максиколд® включает 8 препаратов с различными формами выпуска (таблетки, саше с различными вкусами, спрей).
- Максиколд®, Амиксин® и Арбидол® — три бренда, которые позволяют Компании «Отисифарм» реализовывать портфельную стратегию продвижения в сегменте продуктов для лечения простуды и гриппа. Закономерным результатом такой работы в 2014 году стало лидерство Компании в данном сегменте с суммарной долей 15,6% в денежном выражении. Портфель «Отисифарм» в этой категории покрывает подсегменты противовирусных, иммуномодулирующих и симптоматических препаратов.

¹ Отчет о сравнительном доклиническом изучении интерферон-индуцирующих свойств препарата Амиксин® таблетки, покрытые пленочной оболочкой, 125 мг (ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм», Россия) на мышах. Латвийский институт органического синтеза, Рига, 2013 год.

ПЕНТАЛГИН®



- Пенталгин® — второй бренд Компании по объему выручки.
- Бренд является лидером категории обезболивающих препаратов для взрослых
- Бренд был разработан как комбинация 5 компонентов для снятия боли и воспаления, впервые выведен на рынок в 1999 году
- Новая формула бренда Пенталгин® не содержит кодеин и по-прежнему состоит из 5 компонентов, которые снимают болевые симптомы, включая спазмы
- Компания провела успешную конверсию кодеиновых форм выпуска в безкодеиновые

По результатам 2014 года Пенталгин занимает лидирующую позицию в сегменте анальгетиков для взрослых с долей 25% в денежном выражении. Кроме того, по итогам 2014 года бренд занимает 2-е место по потреблению в натуральном выражении.

- Доля бренда в структуре выручки Компании составляет 17% с динамикой к 2013 году +23% (+516 млн руб.)
- Доля «Отисифарм» в сегменте анальгетиков (по сумме продаж трех анальгетических брендов Компании — Пенталгин®, Некст® и Аскофен®-П) по результатам 2014 года составила 30%.

АФОБАЗОЛ®



- Четвертый бренд в структуре выручки Компании в 2014 году; лидер категории транквилизаторов и успокаивающих средств
- Оригинальный продукт (МНН: фобомотизол), разработанный Российским научно-исследовательским институтом фармакологии им. В.В. Закусова, обладает уникальным фармакотерапевтическим профилем (оказывает противотревожное действие, при этом не вызывает сонливости, зависимости и привыкания)
- Введен на рынок в 2006 году и защищен патентом до 2019 года; лидером категории стал

в 2011 году — через 5 лет после успешного выведения в сегмент, при этом смог завоевать лидерские позиции у брендов, существующих на рынке уже более 10 лет

- По результатам продаж в 2014 году бренд продемонстрировал прирост +12% к 2013 году (в денежном выражении)
- По итогам 2014 года бренд Афобазол® в денежном выражении удерживает лидирующую позицию в сегменте с долей, равной 19%.

ФЛЮКОСТАТ®



- Бренд, занимающий 7-ю позицию в структуре выручки Компании в 2014 году; лидер категории системных препаратов для лечения грибковых инфекций
- МНН: флуконазол; предназначен для лечения грибковых инфекций (с фокусом на вагинальную молочницу), включен в список ЖНВЛП
- С 2006 года бренд является лидером категории по доле рынка как в денежном выражении, так и в натуральных показателях
- По итогам 2014 года сохранил лидирующую позицию внутри своего сегмента и увеличил долю рынка с 39,6 до 42,2%.

КОДЕЛАК®



По результатам продаж в 2014 году бренд продемонстрировал прирост +8% к 2013 году (в денежном выражении)

Линейка включает два суббренда: Коделак® Бронхо и Коделак® Нео. Коделак® Бронхо разработан для лечения кашля, оказывает муколитическое/отхаркивающее, а также противовоспалительное действие

Коделак® Бронхо является оригинальной комбинацией, более эффективной в сравнении с монопрепаратами, содержащими амброксол^{1,2}

По результатам продаж в 2014 году бренд занимает долю 5% в рыночном сегменте противокашлевых препаратов.

¹ Отчет о клиническом исследовании «Открытое, рандомизированное, клиническое исследование III фазы по сравнительному изучению эффективности и безопасности применения препаратов Коделак® Бронхо с чабрецом и Амбробене® у пациентов с малопродуктивным кашлем при острых респираторных заболеваниях». ГКБ №23 им. Медсантруд, Москва. 2009.

² Отчет о клиническом исследовании «Открытое, рандомизированное, клиническое исследование III фазы по сравнительному изучению эффективности и безопасности применения препаратов Коделак® Бронхо с чабрецом и Амбробене® в составе комплексной терапии у детей с малопродуктивным кашлем при острых респираторных заболеваниях». ММА им. Сеченова, Москва. 2009.

ВИТАМИННЫЙ ПОРТФЕЛЬ (КОМПЛИВИТ® , СЕЛМЕВИТ®, ЮНИВИТ®, АСВИТОЛ®, ИСКЛЮЧАЯ КОМПЛИВИТ® КАЛЬЦИЙ)



- Общий размер рынка витаминов и витаминно-минеральных комплексов по результатам 2014 года составил 30,8 млрд руб. (434 млн упаковок). Компания «Отисифарм» занимает 3-е место на рынке в этой терапевтической категории с долей 8,3%
- Компания «Отисифарм» широко представлена в категории витаминов и витаминно-минеральных комплексов, в портфеле Компании 36 продуктов в различных подсегментах этой категории
- По результатам продаж 2014 года доля портфеля составила 9,3% в структуре выручки Компании
- Структура данного портфеля и вклад каждой из составляющих групп:
 - базовые витамины и минеральные комплексы — 40% в структуре выручки (Компливит®, Юнивит® A-Z Формула);
 - специализированные комплексы — 23% в структуре выручки (Компливит® Антистресс, Компливит® Диабет, Компливит® Селен, Селмевит®, Компливит® Железо, Компливит® Магний, Юнивит® Энерджи, Компливит® Офтальмо);
 - сегмент женского здоровья — 19% в структуре выручки (подсегмент «Красота» — Компливит® Сияние, Компливит® Сияние. Антиоксиданты молодости, Компливит® для женщин 45+, подсегмент «Беременность» — Компливит® Мама, Компливит® Триместрум);
 - витамины для детей — 10% в структуре выручки (Компливит® Актив, Юнивит® Кидс, Компливит® Офтальмо для детей);
 - витамин С — 8% в структуре выручки (Асвитол®).
- В общей сложности выручка от продажи витаминов и минеральных комплексов по результатам продаж 2014 года составила 1,55 млрд руб. Несмотря на отсутствие ярко выраженного сезона простудных заболеваний в 2014 году, сопровождающегося традиционным ростом потребления витаминно-минеральных комплексов, Компания смогла удержать продажи на уровне 2013 года.

РИНОСТОП®



- Быстрорастущий бренд, продвигается в категории препаратов для лечения/снятия симптомов заложенности носа (категория по результатам продаж 2014 года достигла объемов 21,7 млрд руб. с приростом к 2013 году +14%)
- МНН: ксилометазолин
- Линейка содержит 4 препарата в двух формах выпуска (капли и спрей):
 - Существуют различные дозировки для детей и для взрослых.
- Новая современная форма выпуска (спрей) была выведена на рынок в конце 2013 года и позволила бренду Риностоп® удвоить продажи в 2014 году по сравнению с 2013 годом
- Рыночные позиции бренда также были усилены: рыночная доля составила 1,8% в денежном выражении (1,1% в 2013 году) и 5,1% в натуральном выражении в 2014 году (3,5% в 2013 году)
- По результатам продаж в 2014 году бренд занимал 5-е место в категории по объему продаж в натуральном выражении (по сравнению с 10-м местом в 2013 году).

МАГНЕЛИС®



- Один из брендов с потенциалом роста, относящийся к категории продуктов, содержащий магний
- Используется в качестве витаминной и минеральной добавки для профилактики и лечения дефицита магния в организме:
 - применяется при повышенной раздражительности, утомляемости и нарушениях сна, вызванных недостатком магния;
 - занимает долю в сегменте, равную 12,7%, и находится на 2-м месте. Объем категории составляет 7,96 млн упаковок и достигает 3,4 млрд руб. по результатам 2014 года.
- По результатам продаж 2014 года объем продаж бренда составил 359 млн руб. с приростом +13% к 2013 году.

АЦИПОЛ®



- Аципол® занимает 8-е место в структуре продаж Компании в 2014 году. Является одним из ключевых брендов в сегменте пробиотических препаратов
- По результатам продаж бренд продемонстрировал прирост к 2013 году, равный +22%
- Оригинальный лекарственный препарат разработан как комбинированный пробиотик для лечения и профилактики дисбактериоза
- Активное продвижение бренда силами Компании позволило бренду стать 4-м в сегменте и увеличить свою долю с 3,1% в 2008 году до 7,1% в 2014 году. Объем сегмента в 2014 году составил 12,7 млрд руб.

ДРУГИЕ СОБСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ

Помимо описанных выше брендов Компания «Отисифарм» активно занимается маркетингом и продвижением еще 11 брендов в разных терапевтических категориях. На сегодняшний день доля этих

брендов в структуре выручки за 2014 год составляет 3,6% с приростом продаж в денежном выражении к 2013 году +9%. Большинство этих брендов имеют значительный потенциал для дальнейшего роста.

3.3. ТОВАРЫ СТОРОННИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ (ТСП)

Как упоминалось ранее, Компания «Отисифарм» не только входит в новые сегменты с собственными разработками новых препаратов, но и активно продвигает бренды партнеров. Так, бренды компании ОАО «АВВА РУС» Лактофильтрум® и Фильтрум®-СТИ позволяют Компании реализовывать стратегию роста за счет маркетинга и продвижения в категории «Противодиарейные адсорбенты». Относительно 2013 года объем реализации препаратов увеличился более чем вдвое: +114 и +140% соответственно для Лактофильтрум® и Фильтрум®-СТИ. Несмотря на то что препараты продвигаются в одной категории, грамотное позиционирование и изучение целевой аудитории категории адсорбентов позволяет реализовать потенциал роста каждого из брендов без взаимной каннибализации. В данном сегменте Компания представлена также собственной торговой маркой —

Неосмектин®. По результатам продаж 2014 года бренд продемонстрировал прирост +3%.

Еще одним быстрорастущим препаратом в смежной с указанными категории «Ферментные препараты для улучшения пищеварения» является бренд Микразим® поставщик — ОАО «АВВА РУС». Бренд также демонстрирует почти 100%-ный прирост выручки к 2013 году.

Тауфон® поставщик — ООО «Профит Фарм» занимает в рейтинге Компании 6-е место по результатам продаж в 2014 году с долей 5,7%.

Присутствие препарата в портфеле Компании решает задачи по выходу Компании в сегмент офтальмологических средств для местного применения. Препарат имеет широкую область применения, основанную на его продуктовых свойствах.

3.4. НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Основные аспекты стратегии ПАО «Отисифарм» по расширению портфеля можно сформулировать так:

- Оптимизация существующих продуктовых линеек за счет вывода новых и улучшения существующих продуктов
- Развитие новых зонтичных брендов
- Управление жизненным циклом продуктов
- Максимизация отдачи от имеющихся у Компании ресурсов

Для реализации этой стратегии «Отисифарм» использует следующие подходы.

1. Использование опыта, лабораторных и производственных мощностей традиционных партнеров. Это прежде всего предприятия, входящие в Группу компаний «Фармстандарт».
2. Максимальная скорость — достигается путем привлечения в портфель готовых к регистрации и уже зарегистрированных продуктов как отечественного, так и зарубежного производства.
3. Вывод новых форм выпуска имеющихся продуктов.
4. Работа с продуктами сторонних производителей.

В 2014 году ассортимент ПАО «Отисифарм» пополнилось 7 новыми позициями, 4 из них принадлежат новому, активно развивающемуся бренду Юнивит®.

Концепция этого премиального бренда — линейка витаминно-минеральных комплексов высочайшего качества для всех категорий потребителей. Юнивит® производится на ведущих европейских площадках: Amapharm, Dragenopharm Apotheker Puschl, Swiss Caps, которые являются поставщиками мировых лидеров отрасли. В 2014 году в данной линейке вышли следующие продукты.

1. Юнивит® А-Z Формула — витаминно-минеральный комплекс для взрослых с оптимальным балансом витаминов и минералов, для поддержания активного образа жизни, высокой работоспособности и хорошего самочувствия.
2. Юнивит® Энерджи для взрослых — шипучий витаминный комплекс для восполнения энергии, содержащий одновременно витамины группы В, коэнзим Q10 и экстракт гуараны, способствующие повышению работоспособности, уменьшению утомления и сонливости.
3. Юнивит® Кидс для детей от трех лет — мармеладные витамины в форме динозавриков, поддерживающие иммунитет.
4. Юнивит® Кидс с Омега 3 и Холином — мармеладные витамины-дельфинчики для поддержки памяти и внимания ребенка с трех лет.

Реализация продукции под товарным знаком Юнивит® началась в 3—4-ом кварталах 2014 года.

Новыми позициями пополнились популярнейшие бренды российского рынка: Коделак® и Компливит®.

В группу противокашлевых лекарственных средств Коделак® вошел новый препарат Коделак® Нео производства ОАО «Фармстандарт-Уфавита» в форме таблеток с модифицированным высвобождением, применяемый при сухом кашле у взрослых. Первые отгрузки состоялись в ноябре 2014 года.

Появление новой биологически активной добавки Компливит® Офтальмо для детей — продолжение стратегии развития супербренда Компливит®, суть которой в постоянном расширении линейки продуктами, покрывающими любые потребности населения всех возрастных категорий, связанных с потреблением витаминов и минералов. Закупки данного продукта дистрибуторами начались в 1-м квартале 2014 года.

В 2014 году ПАО «Отисифарм» вывело на рынок новый препарат — слабительное средство Динолак® поставщик ОАО «АВВА РУС».

Вывод на рынок в декабре новой дозировки противовирусного блокбастера Арбидол® 200 мг под торговым наименованием Арбидол® Максимум призван укрепить позиции популярного препарата на рынке.

Информация о продажах новых препаратов в 2014 году:

Объем продаж в 2014 г.	тыс. руб.	тыс. упак.
Арбидол® Максимум, капсула 200 мг, № 10	82 015	260,2
Диолак® эмульсия для приема внутрь, 100 мл, № 1 (ТСП)	983	5,8
Диолак® эмульсия для приема внутрь, 1000 мл, № 1 (ТСП)	400	0,7
Диолак® эмульсия для приема внутрь, 200 мл, № 1 (ТСП)	1 342	5,4
Диолак® эмульсия для приема внутрь, 500 мл, № 1 (ТСП)	1 404	4,0
Коделак® Нео, таблетки с модифицированным высвобождением, покрытые пленочной оболочкой, 50 мг, № 10	5 812	74,1
Компливит® Офтальмо для детей, растворимый порошок для приема внутрь, 44 г № 1 (БАД)	4 130	32,7
Компливит® Сияние, антиоксиданты молодости, (БАД), капсула 300 мг, № 30	7 462	29,8
Юнивит® А-Z Формула (БАД), таблетки, покрытые оболочкой, 1380 мг, № 30	10 771	40,4
Юнивит® Кидс (БАД), пастилки жевательные, 4000 мг, № 30	9 269	50,9
Юнивит® Кидс с Омега 3 и холином (БАД), пастилки жевательные, 4000 мг, № 30	10 494	41,2
Юнивит® Энерджи (БАД), таблетки шипучие, 4500 мг, № 10	4 960	31,7
Юнивит® Энерджи (БАД), таблетки шипучие, 4500 мг, № 20	5 972	21,8
Итого объем продаж новых продуктов, 2014 г.	145 013	599

Таким образом, благодаря стратегии управления диверсифицированным портфелем в 2014 году Компании удалось достичь существенных успехов в различных фармакотерапевтических категориях и ценовых сегментах.

Пропорциональный вклад разных групп препаратов не только обеспечивает стабильные результаты деятельности в будущем, но также хеджирует наш бизнес в среднесрочной перспективе.

4.0

ПЕРСОНАЛ



В современных, динамично изменяющихся условиях персонал является ключевым активом Компании «Отисифарм», который обеспечивает ее конкурентоспособность и устойчивое развитие.

В течение 2014 года целью кадровой политики Компании было формирование организационной структуры и удовлетворение потребности в трудовых ресурсах, обеспечивающих качественное выполнение задач по всем направлениям деятельности Компании.

Для реализации этой цели осуществлялся планомерный прием персонала по подразделениям

и профессиям, вертикальные и горизонтальные перемещения сотрудников, мониторинг социального климата в Компании, формировались и совершенствовались процедуры по управлению персоналом, в том числе подбора и адаптации, обучения и развития персонала.

С целью развития и мотивации персонала Компания придерживается политики внутренней ротации на ключевых позициях и предлагает возможности для профессионального и карьерного роста сотрудникам, обладающим потенциалом к развитию и имеющим высокий уровень профессиональной компетенции.

4.1. СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА, ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Основная часть персонала, ответственного за маркетинг и продвижение ОТС препаратов, была переведена из ОАО «Фармстандарт». Это позволило сохранить базу знаний, процессы, использовать плюсы сложившейся команды и минимизировать риски на этапе изменений.

По состоянию на 31.12.2014 в ПАО «Отисифарм» численность персонала составила 703 человека, из них в Маркетинге — 27 человек, в Продвижении — 515 человек.

Структура Маркетинга на конец 2014 года отражает принцип продуктовой специализации по терапевтическим сегментам и представлена 4 отделами:

- Отдел маркетинга антимикробных препаратов и препаратов сопутствующей терапии;
- Отдел маркетинга гастроэнтерологических и неврологических препаратов;
- Отдел маркетинга препаратов для женского и детского здоровья;
- Отдел маркетинга профилактических и обезболивающих препаратов.

Данная организационная структура обеспечивает высокий уровень маркетинговой экспертизы и продуктовой специализации, позволяет осуществлять стратегическое и оперативное управление жизненным циклом продуктов, включая запуск новых брендов и различных форм выпуска имеющихся в портфеле брендов.

Одним из факторов успеха «Отисифарм» в 2014 году является тесная кооперация между отделами маркетинга и продвижения.

Структура отделов Продвижения в 2014 году обеспечила реализацию маркетинговой стратегии исходя из принципа специализации по целевым аудиториям и индивидуальных задач, стоящих перед отдельными брендами.

Норма управляемости у региональных менеджеров (не более 10—12 медицинских представителей) позволяла эффективно организовывать работу медицинских представителей, предоставлять обратную связь, корректировать их деятельность.

Важным фокусом службы Продвижения в 2014 году явилась эффективная работа в сегменте аптечных

сетей, реализованная благодаря отдельному специализированному подразделению.

Текучесть кадров в 2014 году составила 18,58% за год, что при условии активного роста Компании и массового найма персонала в 2014 году находится в пределах нормы.

Средний возраст работников Компании по состоянию на 31.12.2014 составил 34 года.

В Компании «Отисифарм» абсолютное большинство сотрудников имеют высшее образование, в Маркетинге — 100%, в Продвижении — 92%. Большая часть медицинских представителей (89%) имеют профильное образование (медицинское, фармацевтическое).

С целью обеспечения процесса обучения и развитие персонала в «Отисифарм» в 2014 году было создано специализированное подразделение — Учебный центр.

В 2014 году основной акцент в обучении и развитии персонала был сделан на дистанционные формы, так как данный формат позволяет одновременно обучать большое количество сотрудников в регионах, в частности сотрудников блока Про-

движение. Дистанционное обучение является гибким в настройке, оперативным в реализации, а также оптимизирует денежные и временные расходы на обучение персонала.

Для реализации задачи по внедрению дистанционного и самостоятельного обучения были созданы:

- корпоративный портал, который предоставляет возможность структурированного изучения медицинских и маркетинговых материалов, одновременно являясь единой информационной площадкой для всех сотрудников Компании;
- обучающая платформа «Учебный центр», которая позволяет проходить дистанционные курсы, бизнес-тренажеры, тесты, опросы, видеoinструкции, вебинары.

Кроме дистанционного обучения, которое в 2014 году прошли 538 человек, сотрудники Компании «Отисифарм» в 2014 году обучались и в формате традиционных очных тренингов (44 человека).

Таким образом, в 2014 году в Компании активно развивалась культура самообучения и саморазвития сотрудников.

4.2. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ И КОМПЕНСАЦИЙ

На сегодняшний день ПАО «Отисифарм» обеспечивает конкурентоспособный уровень оплаты труда для всех категорий сотрудников. Для сотрудников блока Маркетинга и Продвижения система премирования является ключевым конкурентным преимуществом Компании, которая позволяет достигать конкретных целей и мотивировать сотрудников исходя из их вклада в бизнес.

Материальное вознаграждение сотрудников ПАО «Отисифарм» состоит из гарантированной

части заработной платы и переменной части, которая является результатом деятельности самого сотрудника, его подразделения и в целом всей Компании. В основу переменной части оплаты заложены механизмы мотивационного управления сотрудниками, предусматривающие четкие и прозрачные принципы постановки основных показателей эффективности и расчета их фактического выполнения. Премиирование работников осуществляется по результатам работы за отчетный период (квартал).

В дополнение к заработной плате предусмотрены следующие выплаты:

- доплаты и надбавки компенсационного характера, гарантирующие работнику оплату труда в соответствии с законодательством РФ во всех случаях отклонений от общепринятого порядка использования рабочей силы;
- единовременные вознаграждения, устанавливаемые с целью материальной заинтересованности работника в достижении значимых результатов (успехов), не учтенных или не отмеченных в основных результатах труда.

В Компании действуют положения и нормы, предусматривающие различные социальные льготы и выплаты сотрудникам, соответствующие ожиданиям и потребностям персонала и отвечающие требованиям рынка труда. Социальный па-

кет включает в себя добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, материальную помощь, оплату путевок в детские оздоровительные лагеря, новогодние подарки для детей работников, а также вручение памятных подарков для лучших по профессии.

Удовлетворенность сотрудников является одним из показателей, который оценивает социальную эффективность кадровой политики Компании. В августе 2014 года был проведен социологический опрос на степень удовлетворенности персонала среди основной категории работников ПАО «Отисифарм» (медицинские представители, региональные менеджеры), по результатам которого был выявлен высокий уровень лояльности к Компании, а также удовлетворенности уровнем заработной платы, системой мотивации, организацией работы и условиями труда в Компании.



5.0

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ
КОМПАНИИ**



В 2014 году был завершен процесс реорганизации ОАО «Фармстандарт» через выделение бизнеса по производству и дистрибуции безрецептурных препаратов в отдельное юридическое лицо — ПАО «Отисифарм»

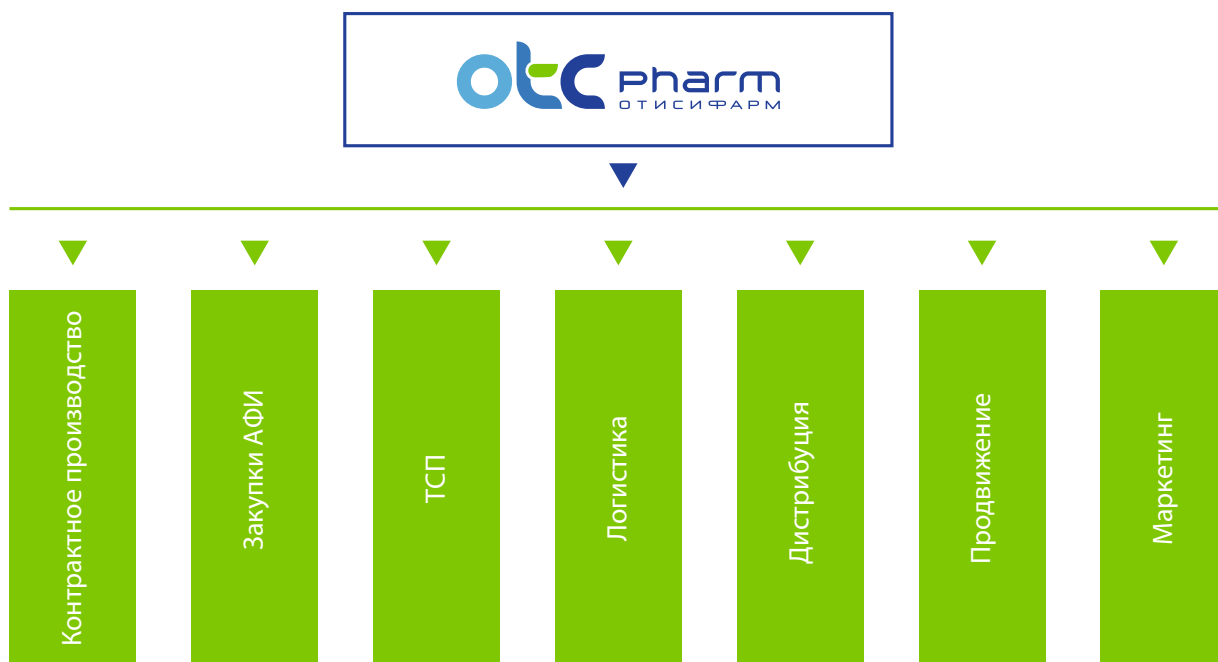
ПАО «Отисифарм» было зарегистрировано 23 декабря 2013 года и на сегодняшний день является самостоятельным юридическим лицом, имеющим лицензию на осуществление фармацевтической деятельности и обладающим исключительными правами на ряд собственных товарных знаков.

Операционная деятельность ПАО «Отисифарм» началась в апреле 2014 года, после завершения регистрации прав на переданные в ходе реорганизации 27 товарных знаков, перевода коммерческого и административного персонала, наполнения ком-

пании заявленными в ходе реорганизации материальными и нематериальными активами. К концу 2014 года портфель ПАО «Отисифарм» включает 28 торговых марок/138 форм выпуска, которые составляют бизнес по производству активно продвигаемых на рынке брендированных безрецептурных препаратов. Также Компания осуществляет маркетинг, продвижение и дистрибуцию брендированных безрецептурных препаратов сторонних производителей.

Бизнес-процессы Компании организованы с использованием собственных административных и коммерческих ресурсов, через частичное совмещение некоторых функциональных служб с ОАО «Фармстандарт», с привлечением услуг аутсорсинга третьих лиц и предприятий холдинга «Фармстандарт», договорных решений с третьими лицами.

Основные бизнес-процессы Компании



5.1. КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

При формировании продуктового портфеля ПАО «Отисифарм» использует следующие потоки:

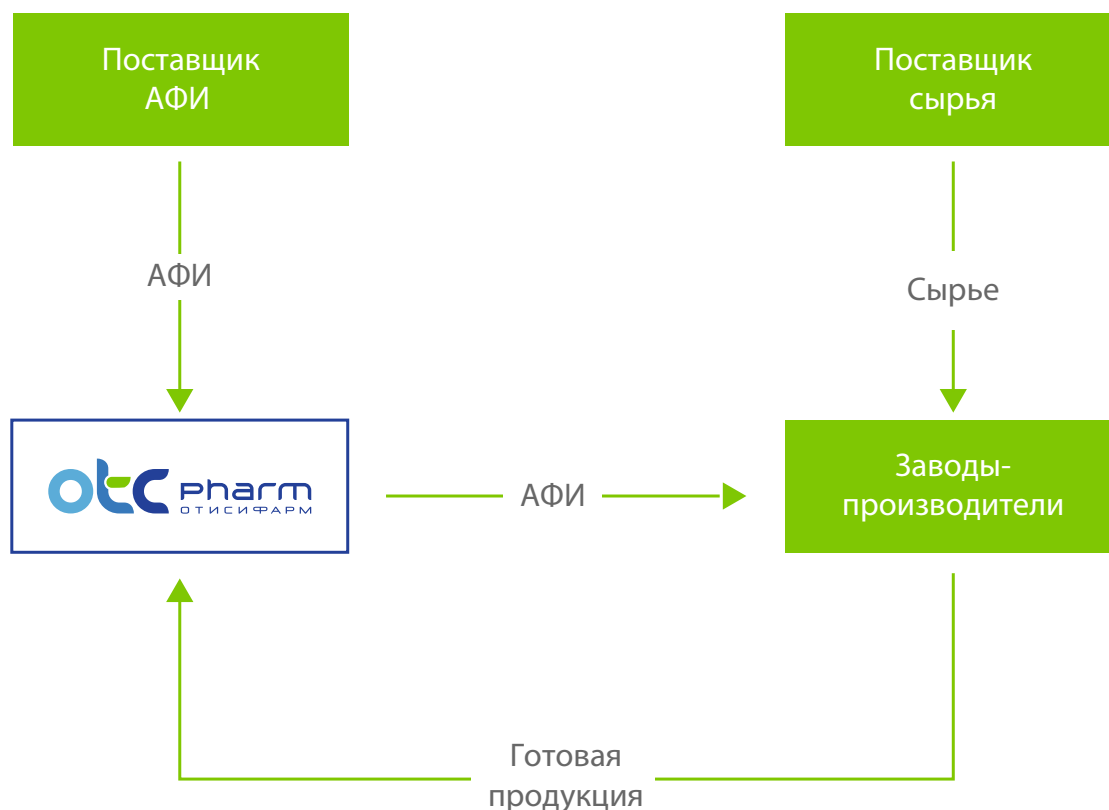
- контрактное производство;
- товары сторонних производителей под брендами ПАО «Отисифарм»;
- товары сторонних производителей под брендами, не принадлежащими ПАО «Отисифарм».

Контрактное производство продукции ПАО «Отисифарм» организовано в форме заказа, размещаемого на современных высокотехнологичных фармацевтических предприятиях, и включает следующие связанные процессы:

- Производство

- Закупка и логистика АФИ (активные фармацевтические ингредиенты)

Система контрактного производства основана на долгосрочных договорах подряда с годовым планированием с возможностью оперативной корректировки заказа в краткосрочном периоде, что обеспечивает устойчивость стратегического планирования и возможность оперативного управления товарными запасами в ответ на изменения рынка. Договорные отношения предусматривают поставку от ПАО «Отисифарм» АФИ для последующего производства готовых лекарственных средств (ГЛС), что, в свою очередь, позволяет контролировать наиболее емкую часть производственной себестоимости.



Ключевые характеристики контрактного производства:

- АФИ в собственности заказчика;
- товарные знаки в собственности заказчика;
- долгосрочный договор подряда — период 5 лет;
- годовой план производства — 12 месяцев;
- скользящий прогноз — 5 месяцев;
- фиксированный заказ — 1 месяц.

Основной объем производства лекарственных средств обеспечивают предприятия ГК «Фармстандарт», с которыми в 2014 году были заключены долгосрочные договоры подряда.

Концепция договорного оформления процессов контрактного производства охватывает все связанные и смежные процессы и позволяет решать следующие задачи:

- надлежащее качество производственных процессов;
- надлежащее качество используемых АФИ и сырья и вспомогательных материалов;
- гибкое и гарантированное планирование;
- контроль себестоимости производства и оптимизация ресурсов;
- мониторинг, сбор и анализ статистических данных.

Завод	Доля препаратов Отисифарм в производственной мощности завода
ОАО «Фармстандарт-Лексредства»	43%
ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА»	24%
ОАО «Фармстандарт-Томскхимфарм»	11%
ЗАО «ЛЕККО»	29%

5.2. ЗАКУПКИ

Одним из ключевых факторов собственного контрактного производства, позволяющим ПАО «Отисифарм» управлять себестоимостью производимой продукции, является обязательство по обеспечению производства активными фармацевтическими ингредиентами, имеющими наибольший удельный вес в структуре затрат на производство. В производстве продукции ПАО «Отисифарм» используется сырье крупнейших российских и европейских поставщиков. В следствие отсутствия в Российской Федерации достаточной базы поставщиков качественного фармацевтического сырья в основном субстанции приобретаются у зарубежных партнеров.

ПАО «Отисифарм» поставляет АФИ по каждому наименованию производимой в рамках контрактного производства продукции. Так, в 2014 году ПАО «Отисифарм» осуществлена поставка 37 наименований сырья, при этом сырье, переданное в дальнейшее производство, находилось в собственности ПАО «Отисифарм».

ТОП 10 АФИ в количестве, кг.	%
Напроксен®	17,9
Аскорбиновая кислота®	16,6
Кофеин®	11,2
Смектит®	10,3
Арбидол®	6,9
Дротаверина гидрохлорид®	6,8
Рутин®	6,6
Витамин Е-ацетат®	6,2
Ибупрофен®	3,8
Афобазол®	1,6
Прочие	12,1

5.3. ТОВАРЫ СТОРОННИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ (ТСП)

Товары сторонних производителей, реализация которых осуществляется под товарными знаками, принадлежащими ПАО «Отисифарм»

В 2014 году ПАО «Отисифарм» успешно вывело на российский рынок под собственным брендом витаминный комплекс Юнивит® произведенный в Германии. Комплекс включает 5 форм выпуска как для детей, так и для взрослых в различных фармацевтических формах (таблетки, шипучий витаминный комплекс, жевательный мармелад и пр.).

Товары сторонних производителей, реализация которых осуществляется под товарными знаками, не принадлежащими «Отисифарм»

ПАО «Отисифарм» в 2014 году заключило договоры с компаниями ОАО «АВВА РУС» и ООО «Профит

Фарм» на закупку в собственность следующих препаратов:

- Тауфон®
- Лактофильтрум®
- Динолак®
- Микразим®
- Филтрум®-СТИ

Компания осуществляет маркетинг, продвижение и дистрибуцию указанных препаратов на российском рынке.

По итогам 2014 года ТСП продемонстрировали значительный рост продаж: +158% (+1,3 млрд руб.), увеличив свою долю в выручке компании до 13%.

5.4. ЛОГИСТИКА

Процессы логистики в ПАО «Отисифарм» охватывают следующие зоны:

- организация поставки АФИ в рамках реализации контрактного производства предприятиям-производителям, включая полное сопровождение процесса (страхование, хранение и т. п.);
- полный цикл логистики готовой продукции — произведенных в рамках контрактного производства препаратов;
- логистика приобретаемых и поставляемых товаров сторонних производителей.

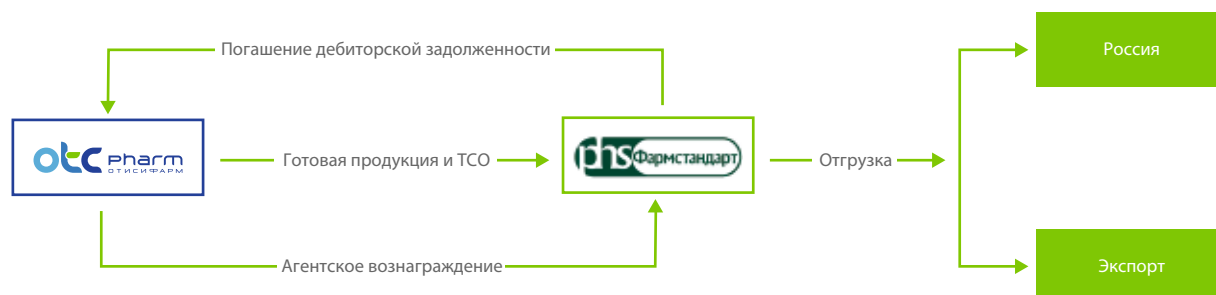
Для обеспечения своевременной и качественной реализации функционала логистики ПАО «Отисифарм» имеет лицензированный склад в г. Долгопрудном, использует собственную службу логистики состоящую из высококвалифицированных специалистов, а также в целях оптимизации затрат привлекает совместителей из ОАО «Фармстандарт». Все логистические операции фиксируются в режиме онлайн в системе внутреннего учета Компании, с рядом контрагентов налажен обмен электронными массивами информации, в связи с чем Компания располагает оперативной информацией и применяет актуальные методы учета и контроля.

5.5. ДИСТРИБУЦИЯ

Продажи всех препаратов Компании как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами осуществляется на основании агентского договора, заключенного между ПАО «Отисифарм» и ОАО «Фармстандарт».

ДОГОВОР ОБЕСПЕЧИЛ:

- сохранение клиентской базы ОАО «Фармстандарт», в том числе на этапе переходного периода, использование существующих механизмов работы с дистрибьюторами и, как следствие, поддержание лояльности контрагентов;
- оптимизацию затрат на содержание собственной коммерческой службы;
- возможность планирования оптимальных товарных запасов;
- оперативное и эффективное долгосрочное планирование и краткосрочное прогнозирование продаж;
- оперативный информационный обмен, достаточный для принятия ПАО «Отисифарм» оптимальных бизнес-решений;
- единый центр управления дебиторской задолженностью и функционал кредитного контроля.



5.6. МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ

В зону ответственности подразделений Маркетинга и Продвижения ПАО «Отисифарм» входит весь портфель препаратов, которые продвигаются силами сотрудников данных подразделений на медицинскую, фармацевтическую общественность и конечного потребителя.

В основу стратегии маркетинга и продвижения в 2014 году легли следующие бизнес-принципы:

- повышение эффективности сотрудников отдела продвижения путем активного внедрения стандартизированных аналитических алгоритмов, включающих в себя такие аспекты деятельности, как программы клиентского мониторинга, планирования ежедневной и ежемесячной активности, контроль за использованием маркетинговых инвестиций;
- повышение эффективности взаимодействия подразделений Маркетинга, Продвижения, по работе с аптечными сетями в целях достижения синергии при использовании специализированного комплекса маркетинговых инструментов;

- функционирование специализированных «продуктовых команд» под руководством продакт-менеджеров с привлечением специалистов из разных служб Компании.

В 2014 году наши усилия были сосредоточены на подборе персонала, повышении его квалификации и «полевой» эффективности.

В конце 2014 года Компания запланировала масштабную реорганизацию структуры служб Маркетинга и Продвижения в целях создания оптимальной бизнес-конструкции в соответствии с текущей рыночной конъюнктурой и дальнейшей стратегией Компании по укреплению и расширению своей позиции на рынке брендированных безрецептурных препаратов.

По итогам реструктуризации служба маркетинга и продвижения Компании была разделена на следующие направления:

- Департамент продвижения препаратов аптечно-врачебного направления
- Департамент продвижения препаратов аптечного направления
- Департамент продвижения препаратов по аптечным сетям и ключевым клиентам
- Отдел маркетинговых коммуникаций
- Отдел по исследованию рынка, анализу и планированию
- Управление по маркетингу

По состоянию на начало 2015 года структура Управления маркетинга была представлена следующими отделами:

- Отдел маркетинга антимикробных препаратов и препаратов сопутствующей терапии
- Отдел маркетинга гастроэнтерологических и неврологических препаратов
- Отдел маркетинга препаратов для женского и детского здоровья

- Отдел маркетинга профилактических и обезболивающих препаратов

Данный подход обеспечил высокую экспертизу внутри каждого специализированного подразделения.

Важным структурным изменением явилась реструктуризация отдела по работе с аптечными сетями, в результате которого были созданы три специализированных отдела, которые должны обеспечить диверсифицированный подход к ключевым сегментам бизнеса:

- Отдел по работе с медицинскими ключевыми клиентами
- Отдел по работе с региональными аптечными сетями
- Отдел по работе с федеральными аптечными сетями

Существенную поддержку функции маркетинга и продвижения препаратов на потребителя обеспечивает Отдел маркетинговых коммуникаций Компании, работа которого структурирована по следующим направлениям:

- Интернет-проекты
- Креативные проекты
- Медийное продвижение
- Связи с общественностью

В сферу ответственности указанных подразделений входит координация деятельности по проведению рекламных ТВ-, Интернет-, радио-кампаний, а также кампаний в общих и специализированных печатных изданиях.

Разработкой аналитических инструментов, предоставлением внешней рыночной информации и результатов внутреннего аудита занимается Отдел по исследованию рынка, анализу и планированию.



6.0

КОРПОРАТИВНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ



6.1. ЗАЯВЛЕНИЕ РУКОВОДСТВА О ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОСТОВЕРНОСТИ И НЕСЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РАСКРЫВАЕМУЮ ИНФОРМАЦИЮ В ГОДОВОМ ОТЧЁТЕ ЗА 2014 ГОД

Директора ответственны за подготовку настоящего Годового отчета ПАО «Отисифарм», включая финансовые отчеты в соответствии с законами и иными нормативными актами. Каждый из директоров, указанных в части Корпоративного управления Годового отчета 2014, подтверждает, что ознакомлен со следующими документами:

- финансовые отчеты Компании, которые были подготовлены в соответствии с МСФО, содержат достоверное и обоснованное мнение в отношении активов, долгов, финансового положения и прибыли Компании;
- часть бизнес-отчета, содержащаяся в Годовом отчете, включает справедливый обзор развития и функционирование бизнеса Компании, ее положения в отрасли, а также описание основных рисков и неопределенности, влияющих на деятельность Компании.

Генеральный директор
ПАО «Отисифарм»
Медникова Ольга Борисовна



6.2. КОРПОРАТИВНАЯ ПОЛИТИКА ОБЩЕСТВА

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

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

6.3. ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ

Общее собрание акционеров является высшим органом управления Компании. По решению Совета директоров Компания объявляет о дате и месте проведения Общего собрания акционеров. Годовое общее собрание акционеров проводится в сроки не ранее чем через 2 месяца и не позднее чем через 6 месяцев после окончания финансового года. Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 процентами голосующих акций Компании, вправе внести вопросы в повестку дня Годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в Совет директоров и ревизионную комиссию Общества.

Внеочередные общие собрания акционеров проводятся по решению Совета директоров Компании

на основании его собственной инициативы, требования ревизионной комиссии Компании, аудитора Компании, а также акционеров (акционера), являющихся владельцами не менее чем 10 процентами голосующих акций Компании на дату предъявления требования.

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

6.4. СВЕДЕНИЯ О ПРОВЕДЕННЫХ СОБРАНИЯХ В 2014 ГОДУ

Годовое общее собрание акционеров Компании по итогам 2013 года было проведено 28 апреля 2014 года в городе Долгопрудном Московской области (протокол № 3 от 28.04.2014). В нем приняли участие акционеры, обладающие 59,34% от числа размещенных голосующих акций Общества. Годовым общим собранием акционеров были утверждены: Годовой отчет Компании, годовая бухгалтерская отчетность, счета прибылей и убытков Компании, а также распределение прибыли по результатам финансового 2013 года. Избраны члены Совета директоров и Ревизионной комиссии, утверждены аудиторы по российскому и международному аудиту на 2014 год. Утверждены новые редакции Положений «О подготовке и проведении Общего собрания акционеров», «О Совете директоров», а также утверждена новая редакция Устава Компании.

Помимо Годового общего собрания акционеров в 2014 году прошло три внеочередных общих собрания акционеров:

- Внеочередное общее собрание акционеров 3 февраля 2014 года проведено в форме заочного голосования (Протокол № 1 от 05.02.2014). В нем приняли участие акционеры, обладающие 59,2147% от числа размещенных голосующих акций Компании. В соответствии с решением собрания в Устав внесены изменения,

связанные с уменьшением уставного капитала с 15 117 041,20 руб. до 14 542 273,20 руб. Также Собранием были утверждены Положения: «О подготовке и проведении общего собрания акционеров», «О Совете директоров», «О генеральном директоре», «О ревизионной комиссии».

- Внеочередное общее собрание акционеров 6 марта 2014 года проведено в форме заочного голосования (Протокол № 2 от 06.03.2014). В нем приняли участие акционеры, обладающие 59,3259% от числа размещенных голосующих акций Общества. Собранием были приняты решения об утверждении аудитора Компании, а также утверждены: Устав Компании в новой редакции, новая редакция «Положения о подготовке и проведении общего собрания акционеров».
- Внеочередное общее собрание акционеров 2 декабря 2014 года проведено в форме заочного голосования (Протокол № 4 от 04.12.2014). В нем приняли участие акционеры, обладающие 68,9960% от числа размещенных голосующих акций Общества. Собранием был утвержден Устав Компании в новой редакции. Открытое акционерное общество «Отисифарм» стало Публичным акционерным обществом «Отисифарм».

6.5. СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ И КОМИТЕТЫ

Совет директоров Компании осуществляет общее руководство деятельностью Компании. Совет директоров Общества определяет приоритетные направления деятельности Компании; утверждает бизнес-планы, технико-экономиче-

ские обоснования инвестиционных проектов Компании.

Совет директоров Общества состоит из 7 членов, два члена Совета директоров являются независимыми.

СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ, ДЕЙСТВУЮЩИЙ В 2014—2015 ГОДАХ

МАКАРОВА ЕКАТЕРИНА ЮРЬЕВНА
Председатель Совета директоров

Избрание в Совет директоров: апрель 2014 года
С 2008 года занимает должность Начальника контрольно-ревизионного управления ОАО «Фармстандарт»

АРСЕНТЬЕВ КИРИЛЛ ВЛАДИМИРОВИЧ
Независимый член Совета директоров

Избрание в Совет директоров: апрель 2014 года
С 2009 года является Генеральным директором ООО «Альянс»

ПОЛЕЖАЕВ АЛЕКСЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ
Независимый член Совета директоров

Избрание в Совет директоров: апрель 2014 года
С 2006 года занимает должность Менеджера проектов в ООО «Миллхауз»

КУДЛАЙ ДМИТРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
Член совета директоров

Избрание в Совет директоров: апрель 2014 года
С 2004 года по 2013 год работал в ОАО «Фармстандарт» в должности Заместителя генерального директора по маркетингу и продвижению биотехнологических препаратов
С 2013 года по настоящее время является Генеральным директором ЗАО «Генериум» и Профессором кафедры экономики и маркетинга в здравоохранении в Институте повышения квалификации Федерального медико-биологического агентства

МЕДНИКОВА ОЛЬГА БОРИСОВНА
Член совета директоров

Избрание в Совет директоров: декабрь 2013 года
С декабря 2013 года по настоящее время занимает должность Генерального директора ПАО «Отисифарм»
С 2007 года по настоящее время занимает должность Заместителя генерального директора по маркетингу и продвижению ОАО «Фармстандарт»

БАХТУРИНА ИРИНА АЛЕКСЕЕВНА
Член совета директоров

Избрание в Совет директоров: декабрь 2013 года.
С 2009 года по 2012 год являлась Инвестиционным менеджером в ИФК «Алемар»
С 2012 года по март 2015 года занимала должность Менеджера по работе с инвестиционными фондами в ОАО «Фармстандарт»
С августа 2014 года по март 2015 года занимала в Компании должность Руководителя направления по работе с инвесторами и акционерами

КРАЙЧИНСКАЯ СВЕТЛАНА БРОИСЛАВОВНА
Член совета директоров

Избрание в Совет директоров: апрель 2014 года
С 2008 года по 2009 год являлась Директором проектного центра НОУ «Тольяттинская академия управления».
С 2009 года по 2013 год занимала должность Директора по управлению человеческими ресурсами в ОАО "Объединенная промышленная корпорация «ОБОРОНПРОМ»
В 2013-2014 годах являлась Советником по персоналу в ОАО «Фармстандарт»
С апреля 2014 года по настоящее время занимает должность Вице-президента по персоналу в ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»

6.6. КОМИТЕТ ПО АУДИТУ

Состав Комитета по аудиту Совета директоров Компании, избранного в 2014 году:

1. Арсентьев Кирилл Владимирович
2. Кудлай Дмитрий Анатольевич
3. Полежаев Алексей Леонидович

Основной целью создания Комитета по аудиту является разработка и представление рекомендаций

Совету директоров Компании по вопросам, касающимся:

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

6.7. СТРУКТУРА АКЦИОНЕРОВ НА 31.12.2014

Компания создана в результате реорганизации ОАО «Фармстандарт» в форме выделения нового юридического лица — ОАО «Отисифарм». При размещении обыкновенных акций созданной Компании сумма номинальной стоимости размещенных акций отличалась от размера уставного капитала Компании, указанного в Уставе, который был утвержден Внеочередным общим собранием акционеров ОАО «Фармстандарт» 27.09.2013. Уставный капитал Компании был разделен на 151 170 412 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 0,10 руб. каждая. Но по итогам размещения обыкновенных акций Общества среди акционеров Общества часть акций в размере 5 747 680 не была размещена в связи с тем, что акционеры ОАО «Фармстандарт» потребовали выкупа их акций в количестве 1 436 920 штук в соответствии со ст. 75 Федерального закона №208-ФЗ «Об акционерных обществах».

В соответствии с решением внеочередного общего собрания акционеров ОАО «Фармстандарт» проведенного 03.02.2014, а также согласно п. 2. ст. 12 Федерального закона № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г. «Об акционерных обществах» в Устав Компании внесены изменения, связанные с уменьшением уставного капитала.

Уставный капитал Компании в размере 14 542 273,20 руб., разделенный на 145 422 732

обыкновенные акции номинальной стоимостью 0,10 руб., соответствует стоимости размещенных обыкновенных акций ПАО «Отисифарм» среди акционеров при создании Компании.

20 августа 2014 года Главное управление Банка России по ЦФО зарегистрировало Проспект ценных бумаг Компании.

Составленный на 21 октября 2014 года список лиц, имевших право на участие в Общем собрании акционеров 2 декабря 2014 года, содержал 1 017 владельцев обыкновенных акций эмитента.

Контролирующим акционером является Компания с ограниченной ответственностью «Огмент Инвестментс Лимитед» (Augment Investment Limited): 78 434 268 (53,9354%).

Для повышения ликвидности акций 9 декабря 2014 года Советом директоров Компании принято решение обратиться с заявлением о листинге обыкновенных именных бездокументарных акций Общества (регистрационный номер выпуска ценных бумаг 1-01-50162-А) в ЗАО «ФБ ММВБ».

30 декабря 2014 года обыкновенные именные бездокументарные акции ПАО «Отисифарм» были включены в раздел «Второй уровень» списка ценных бумаг, допущенных к торгам в ЗАО «ФБ ММВБ».



7.0

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ



КОЛИЧЕСТВЕННАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ В ОТНОШЕНИИ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ

Операционная среда

В России, где Группа осуществляет свои основные операции, продолжаются экономические реформы и развитие правовой, налоговой и административной инфраструктуры, которая отвечала бы требованиям рыночной экономики. Стабильность российской экономики будет во многом зависеть от хода этих реформ, а также от эффективности предпринимаемых Правительством мер в сфере экономики, финансовой и денежно-кредитной политики.

В 2014 году негативное влияние на российскую экономику оказали значительное снижение цен на сырую нефть и значительная девальвация российского рубля, а также санкции, введенные против России некоторыми странами. В декабре 2014 года процентные ставки в рублях значительно выросли в результате поднятия Банком России ключевой ставки до 17%. Совокупность указанных факторов привела к снижению доступности капитала, увеличению стоимости капитала, повышению инфляции и неопределенности относительно экономического роста, что может в будущем негативно повлиять на финансовое положение, результаты операций и экономические перспективы Группы.

Руководство Группы считает, что оно предпринимает надлежащие меры по поддержанию экономической устойчивости Группы в текущих условиях.

Налогообложение

Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Интерпретация руководством Общества положений законодательства применительно к операциям и деятельности Общества может быть оспорена соответствующими региональными или федеральными органами. Дополнительно в 2014 году в налоговом законодательстве произошли изменения, вступающие в силу с 2015 года, направленные против использования низконалоговых юрисдикций и агрессивных структур налогового планирования. В частности, эти изменения включают определение понятий бенефициарного владения и налогового резидентства юридических лиц по месту

их фактического ведения бизнеса и подход к налогообложению контролируемых иностранных организаций. Указанные изменения, а также последние тенденции в применении и интерпретации отдельных положений российского налогового законодательства указывают на то, что налоговые органы могут занять более жесткую позицию при интерпретации законодательства и проверке налоговых расчетов. Как следствие, налоговые органы могут предъявить претензии по тем сделкам и методам учета, по которым раньше они претензий не предъявляли. В результате могут быть начислены значительные налоги, пени и штрафы. Определение сумм претензий по возможным, но не предъявленным искам, а также оценка вероятности неблагоприятного исхода не представляются возможными. Налоговые проверки могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествовавшие году проверки. При определенных условиях проверке могут быть подвергнуты и более ранние налоговые периоды.

По состоянию на 31 декабря 2014 года руководство считает, что придерживается адекватной интерпретации соответствующего законодательства и позиция Группы в отношении налоговых, валютных и таможенных вопросов будет поддержана.

В силу неопределенности, связанной с налоговой и юридической системами Российской Федерации, итоговая сумма начисленных налогов, пеней и штрафов (если таковые возникнут) может превысить сумму, выплаченную на настоящий момент и начисленную на 31 декабря 2014 года. Определить сумму претензий по возможным, но не предъявленным искам, если таковые будут иметь место, а также провести оценку вероятности неблагоприятного исхода не представляется возможным. Если налоговые органы примут решение о предъявлении претензии и в судебном порядке докажут правомерность своих претензий, они получают право на взыскание суммы, в отношении которой была предъявлена претензия, а также на взыскание штрафов, размер которых в России составляет 20% от данной суммы, и процентов по ставке 1/300 от ставки Центрального банка РФ за каждый день просрочки выплаты такой суммы. Руководство считает, что вероятность возникновения обязательств вследствие данных событий низка, поэтому резервы под данные условные обязательства в настоящей консолидированной финансовой отчетности не отражались.

Законодательство Российской Федерации о трансфертном ценообразовании

В соответствии с положениями нового законодательства о трансфертном ценообразовании в России, которое вступило в силу с 1 января 2012 года, российские налоговые органы вправе проводить корректировки к трансфертным ценам и доначислять налог на прибыль организаций в отношении контролируемых сделок при условии, что цена сделки не соответствует рыночному уровню. Перечень контролируемых сделок включает сделки с взаимозависимыми лицами как по внешнеторговым договорам, так и по договорам, заключенным внутри страны, а также некоторые виды внешнеторговых сделок с независимыми лицами. Финансовый порог по обороту у контролируемой сделки для применения правил трансфертного ценообразования внутри страны в 2014 году составляет 1 млрд руб. (из данного правила существует ряд исключений, предусмотренных российским Налоговым кодексом); все внешнеторговые сделки подлежат контролю вне зависимости от суммы доходов по ним. В случаях когда контролируемая сделка внутри страны приводит к доначислению сумм налога у одной стороны сделки, другая сторона вправе применить симметричные корректировки сумм налога после подтверждения возможности проведения таких корректировок уполномоченным органом.

Действующие правила о трансфертном ценообразовании значительно увеличили задачи налогоплательщиков в части соблюдения требований законодательства по сравнению с правилами, действовавшими в редакции до 2012 года, в том числе и по причине того, что бремя доказывания сместилось с российских налоговых органов на налогоплательщиков. Указанные правила применяются не только к сделкам, совершенным после 2012 года, а также к сделкам с взаимозависимыми лицами в предшествующие периоды при условии, что доходы и расходы признаются в период после 2013 года. Особые правила трансфертного ценообразования применяются к сделкам с ценными бумагами и деривативами.

По причине неопределенности и отсутствия правоприменительной практики действующего в России законодательства о трансфертном ценообразовании российские налоговые органы могут оспаривать уровень цен, установленный Группой в контролируемых сделках, и доначислить суммы налога, пока Группа не докажет, что цены в кон-

тролируемых сделках соответствовали рыночному уровню и что налоговая отчетность была составлена и подана надлежащим образом с приложением соответствующей документации о трансфертном ценообразовании.

Задачи и принципы управления финансовыми рисками

В состав основных финансовых инструментов Группы входят денежные средства и займы выданные. Группа имеет ряд других финансовых активов и обязательств, например торговую и прочую дебиторскую задолженность, торговую и прочую кредиторскую задолженность, возникающих непосредственно в результате хозяйственной деятельности Группы. В течение отчетного года Группа не осуществляла торговых операций с финансовыми инструментами.

К числу основных рисков, связанных с финансовыми инструментами Группы, относятся риск ликвидности, валютный и кредитный риски. Руководство анализирует и утверждает принципы управления каждым из рисков, перечисленных ниже.

Валютный риск

Группа имеет выраженные в долларах США и евро денежные средства, краткосрочные займы, предоставленные основному акционеру, торговую и прочую кредиторскую задолженность, торговую и прочую дебиторскую задолженность.

Мы принимаем на себя валютный риск тогда, когда мы заключаем сделки, выраженные в валюте, отличной от нашей функциональной валюты (российского рубля). Как правило, наши операции в иностранной валюте, на которые приходится значительная доля закупок основного сырья для Группы, а также предоставление в 2014 году краткосрочного займа основному акционеру, урегулируются в долларах США или евро. Таким образом, наша себестоимость реализованной продукции, небольшая часть операционных расходов и затрат, а также финансовые вложения и кредиторская задолженность, показанные в балансе Группы, могут находиться под влиянием колебаний валютных курсов.

Группа отслеживает валютный риск путем мониторинга изменений курсов валют, в которых выражены ее денежные средства и кредиторская задолженность. Однако формально Группа не осуществляет хеджирования валютных рисков, связанных с совершаемыми операциями.

Кредитный риск

Наш основной кредитный риск возникает при возможном отказе дистрибьюторов, которым реализована продукция в рамках агентского договора с ОАО «Фармстандарт» (далее — Агент), выполнять свои платежные обязательства по договорам купли-продажи, заключенными с Агентом. В соответствии с общими принципами Группы для ведения бизнеса практически все наши отгрузки продукции осуществляются Агентом в кредит. Условия кредита зависят от кредитной и маркетинговой политик Агента в отношении конкретного заказчика. В соответствии с нашими требованиями Агент работает с кредитными рисками, опираясь на политику, которая обеспечивает факт продажи продукции только покупателям с соответствующей кредитной историей. Кроме того, мы проводим регулярный мониторинг продаж и дебиторской задолженности третьих лиц перед Агентом с помощью эффективных процедур внутреннего контроля и принимаем адекватные меры по результатам такого анализа. Балансовая стоимость дебиторской задолженности за вычетом резервов представляет собой максимальную сумму воздействия кредитного риска в конце каждого квартала. Хотя сбор дебиторской задолженности Агентом может быть обусловлен влиянием различных экономических факторов, руководство Группы считает, что нет существенного риска потерь по положениям, предусмотренным соответствующими контрактами.

Процентный риск

На текущий момент мы полагаем, что Группа не подвержена серьезному риску изменения процентных ставок через денежный поток по процентам и колебания рыночной стоимости, поскольку на 31 декабря 2014 года все наши финансовые инструменты, представленные займом основному акционеру, имели фиксированную процентную ставку и носили краткосрочный характер.

Риск ликвидности

Наша политика по уменьшению риска ликвидности состоит в поддержании достаточного коли-

чества денежных средств и их эквивалентов или обеспечения наличия в своем распоряжении достаточного финансирования за счет внешнего кредитования, необходимого для погашения наших операционных и финансовых обязательств.

Для выполнения своих операционных и финансовых обязательств Группа поддерживает на достаточном уровне денежные средства и их эквиваленты либо обеспечивает наличие доступных кредитных ресурсов в необходимом объеме. Группа осуществляет непрерывный мониторинг риска нехватки денежных средств и непрерывный мониторинг своевременного выполнения своих финансовых обязательств. Группа на ежедневной основе осуществляет процедуры планирования и контроля движения денежных средств.

Управление капиталом



При управлении капиталом Группа преследует цель сохранить свою способность продолжать работу в качестве непрерывно функционирующего предприятия с тем, чтобы обеспечивать прибыль акционерам и поддерживать оптимальную структуру капитала для снижения стоимости капитала. Группа управляет структурой своего капитала и корректирует ее с учетом изменений экономических условий. Группа может сохранять или корректировать структуру капитала путем корректировки суммы дивидендов, выплачиваемой акционерам, возврата капитала акционерам, выпуска новых акций или продажи активов в целях снижения уровня задолженности.

Группа осуществляет мониторинг капитала с использованием соотношения собственных и заемных средств, которое представляет собой отношение чистой задолженности к сумме совокупного капитала и чистой задолженности. Политика Группы предусматривает удержание данного коэффициента на уровне не выше 60%. В состав чистой задолженности Группа включает кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность за вычетом денежных средств и их эквивалентов. Капитал включает в себя капитал, приходящийся на акционеров материнской компании.



8.0

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА
РУКОВОДСТВОМ ФИНАНСОВОГО
ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



8.1. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РУКОВОДСТВОМ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основной деятельностью Публичного акционерного общества «Отисифарм» (далее — Компания) и принадлежащих ей дочерних компаний (далее — ГК «Отисифарм» или Группа) является производство, маркетинг и продвижение, дистрибуция фармацевтической продукции. Реализация лекарственных средств в 2014 году осуществлялась в рамках агентского договора, заключенного с компанией ОАО «Фармстандарт» (далее также — Агент).

ОАО «Отисифарм» (с 10 декабря 2014 года — ПАО «Отисифарм») было создано путем реорганизации ОАО «Фармстандарт» через выделение брендированного безрецептурного бизнеса и зарегистрировано 23 декабря 2013 года. Данная реорганизация включала передачу части нематериальных активов, относящихся к брендированному безрецептурному бизнесу, инвестиций в некоторые компании Группы, владеющие нематериальными активами (Bever Pharmaceuticals Pte. Ltd, Donelle Company Limited, ЗАО «Виндексфарм», ЗАО «Афофарм»). До апреля 2014 года все хозяйственные операции по брендированному безрецептурному бизнесу, представляющие основную деятельность Группы, проводились и учитывались ОАО «Фармстандарт». Компания начала самостоятельную операционную деятельность в апреле 2014 года, когда

(i) на Компанию были перерегистрированы права на переданные товарные знаки; (ii) в Компанию был переведен персонал маркетинга и продвижения, занимавшийся продвижением переданных брендов, и соответствующий административный персонал; (iii) Компания обеспечила под ведение собственного бизнеса подписание новых и переподписание ранее заключенных контрактов, связанных с производством и реализацией продукции, закупкой активных фармацевтических субстанций, закупкой товаров сторонних производителей, обеспечением рекламы и продвижения продукции. Начиная с апреля 2014 года Компания размещает заказы на контрактное производство готовой продукции на заводах, принадлежащих ОАО «Фармстандарт», предоставляя давальческое сырье (активные фармацевтические ингредиенты), закупаемое Компанией у третьих сторон и связанных сторон; осуществляет закупку товаров, находящихся в активном продвижении в Компании, у сторонних производителей; осуществляет маркетинг, продвижение, дистрибуцию фармацевтической продукции брендированного безрецептурного бизнеса.

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ВЫРУЧКА

Консолидированная выручка «Отисифарм» за 2014 год составила 16 646,3 млн руб. и представлена в двух категориях: продукция под торговыми знаками Группы и продукция сторонних производителей. Компания применяет полностью идентичные методы ведения бизнеса в отношении этих двух категорий продукции, которые включают методы, используемые при маркетинге, продвижении, дистрибуции продукции.

Обзор результатов деятельности за отчетный период 2014 года в абсолютных значениях и в процентах к объему реализации

	2014, млн руб.	% от выручки
Выручка	16 646,3	100,0%
Себестоимость	-5 500,0	-33,0%
Валовая прибыль	11 146,3	67,0%
Коммерческие расходы	-5 878,4	-35,3%
Административные расходы	-259,7	-1,6%
Прочие доходы	1 185,3	7,1%
Прочие расходы	-1 333,3	-8,0%
Операционная прибыль	4 860,2	29,2%
Доходы по процентам	87,4	0,5%
Прибыль до налогов	4 947,6	29,7%
Налог на прибыль	-944,1	-5,7%
Чистая прибыль	4 003,5	24,0%
ЕБИТДА	6 043,8	36,3%

Продукция под торговыми знаками Группы

Данная категория представляет продукцию из портфеля Группы, брендированную собственными товарными знаками, принадлежащими Группе. В основном она включает товарные знаки, переданные Компании в ходе реорганизации посредством выделения безрецептурного бизнеса ОАО «Фармстандарт» в самостоятельное юридическое лицо, но также включает и бренды, которые Компания регистрирует на себя самостоятельно. Чистая выручка по данной категории составила 14 438,6 млн руб., или 87% от общей суммы выручки за период 2014 года.

СЕБЕСТОИМОСТЬ

Себестоимость реализации состоит из затрат на сырье и материалы, затрат на приобретение товаров у сторонних производителей, затрат на услуги контрактного производства, амортизации товарных знаков.

Стоимость контрактного производства в основном представляет собой расходы, понесенные Компанией при производстве продукции в рамках долгосрочных договоров, заключенных Компанией с основными производственными предприятиями Группы «Фармстандарт».

Сырье и материалы включают стоимость приобретения активных фармацевтических ингредиентов (далее — АФИ), приобретаемых Компанией у третьих лиц и связанных сторон и передаваемых контрактным производителям для последующего производства готовой продукции.

Амортизация нематериальных активов включает стоимость амортизации товарных знаков и эксклюзивных договорных прав, принадлежащих Группе. Амортизация учитывается по линейному методу исходя из установленных сроков полезного использования.

Структура себестоимости

	2014, млн руб.	Доля (%)
Сырье и материалы (а)	1 744,3	31,7%
Продукция сторонних производителей	1 007,7	18,3%
Стоимость контрактного производства	1 197,3	21,8%
Амортизация нематериальных активов	923,4	16,8%
Производственные накладные расходы (а)	406,0	7,4%
Амортизация основных средств (а)	122,0	2,2%
Прямые расходы на оплату труда (а)	99,3	1,8%
Итого себестоимость	5 500,0	100,0%

(а) Эти позиции включают в себя стоимость запасов, полученных от ОАО «Фармстандарт» в рамках выделения брендируемого безрецептурного бизнеса в декабре 2013 года.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ

Валовая прибыль формируется как разница от выручки и себестоимости реализованной продукции. В процентном отношении к объему продаж общая ва-

ловая прибыль составляет 67%, или 11 146,2 млн руб. Сравнительный анализ валовой прибыли от реализации продукции, произведенной в рамках договоров контрактного производства и товаров сторонних производителей, приведен в таблице ниже:

	Продукция, произведенная по договорам контрактного производства	% от реализации	ТСП, млн руб.	% от реализации	Всего, млн руб.	% от реализации
Выручка	14 438,64	100,0%	2 207,62	100,0%	16 646,26	100,0%
Себестоимость без учета амортизации	3 446,96	23,9%	1 007,70	45,6%	4 454,66	26,8%
Валовая прибыль без учета амортизации	10 991,68	76,1%	1 199,92	54,4%	12 191,60	73,2%
Амортизация					1 045,36	6,3%
Валовая прибыль, итого					11 146,24	66,9%

КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

Коммерческие расходы Группы в 2014 году, составляющие сумму 5 878,4 млн руб., в основном включают:

- Затраты на рекламу и маркетинг в сумме 3 861,8 млн руб., или 65,7% от общей суммы коммерческих расходов. Затраты на рекламу и маркетинг в основном включают прямые расходы, связанные с рекламой препаратов Группы в различных СМИ (ТВ, радио, Интернет и пресса)
- Агентское вознаграждение, начисленное для ОАО «Фармстандарт» как агенту в рамках агентского договора по реализации продукции в сумме 857,8 млн руб., или 14,6% от общей суммы коммерческих расходов
- Затраты на оплату труда и иное вознаграждение, включая социальные налоги, персоналу, занятому в маркетинге и продвижении в сумме 790,7 млн руб., или 13,5% от общей суммы коммерческих расходов
- Прочие расходы, представляющие сумму 368,1 млн руб., или 6,2% от общей суммы коммерческих расходов, включают в основном арендные платежи по складским площадям и арендуемым автомобилям, командировочные и представительские расходы, расходы на обслуживание и ремонт и роялти, уплаченные за некоторые патенты и товарные знаки, не принадлежащие Группе

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

Структура управленческого персонала Компании формировалась в соответствии с внедрением и настройкой бизнес-процессов, применяемых Компанией, и в основном завершилась в 3-м квартале 2014 года. Административные расходы, понесенные Группой в сумме 259,6 млн руб., в основном состоят из:

- расходов на оплату труда, включая социальные налоги в сумме 188,7 млн руб., или 72,7% от общей суммы административных расходов;
- расходов на аренду офисных помещений и автомобилей в сумме 16,4 млн руб., или 6,3% от общей суммы административных расходов;

- расходов на юридические, консультационно-информационные услуги и аудиторские услуги в сумме 32,2 млн руб., или 12,4% от общей суммы административных расходов;
- прочих расходов в сумме 22,3 млн руб., или 8,6% от общей суммы административных расходов, включающих расходы на коммунальные услуги, ремонт и обслуживание, материалы.

ПРОЧИЕ РАСХОДЫ И ПРОЧИЕ ДОХОДЫ

За 2014 год прочие доходы Компании составили 1 185,3 млн руб., которые в основном были выражены в виде доходов по курсовым разницам от пересчета финансовых активов (таких как дебиторская задолженность и займы выданные), выраженных в иностранных валютах, в условиях девальвации российского рубля в указанный период.

Прочие расходы в сумме 1 333,3 млн руб., в основном связаны с признанием убытка по курсовым разницам по кредиторской задолженности и прочим финансовым обязательствам, выраженным в иностранных валютах, в условиях девальвации российского рубля.

ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ

Консолидированная операционная прибыль Группы по итогам 2014 года составила 4 860,2 млн руб., что составляет 29,2% в относительном выражении от уровня реализации.

ЕБИТДА

Показатель ЕБИТДА рассчитан Группой как прибыль до уплаты налога на прибыль, скорректированная на амортизацию, разницу от переоценки валютных курсов и доходы/расходы по процентам. В 2014 году консолидированная ЕБИТДА Группы составила сумму 6 043,8 млн руб., что представляет около 36,3% от показателя консолидированной выручки.

ДОХОДЫ ПО ПРОЦЕНТАМ

Доходы по процентам в 2014 году составили 87,5 млн рублей и включают (i) процентный доход по краткосрочному займу в сумме 15,0 млн долларов США, не связанному с основным бизнесом Группы, предоставленному основному ак-

ционеру по ставке 5,25% годовых, и (ii) процентный доход от размещения денежных средств на краткосрочных депозитах в банке в течение 2014 года.

ЗАТРАТЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Сумма по налогу на прибыль в 2014 году составила 944,1 млн руб. Эффективная налоговая ставка по налогу на прибыль в 2014 году составила 19,1%. Детали расчета налога на прибыль раскрыты в Примечании 19 «Консолидированной финан-

совой отчетности», являющейся неотъемлемой частью настоящего Годового отчета.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль Компании составила 4 003,5 млн руб. Рентабельность чистой прибыли по итогам 2014 года составила 24,1%.

У Группы отсутствуют признаваемые неконтрольные доли участия в капитале дочерних предприятий Компании.

8.2. ОБЗОР ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И КАПИТАЛОМ

Требования в отношении управления ликвидностью прежде всего вызваны необходимостью: (i) увеличения оборотного капитала Группы «Отисифарм» (далее — Группа); (ii) финансирования своих программ расширения продуктового ассортимента, повышения доходности препаратов, контроля за издержками; (iii) сохранения и увеличения конкурентоспособности продукции как на основе возможных точечных приобретений дочерних предприятий и нематериальных активов, так и на основе расширения взаимодействия со сторонними производителями перспективных, на наш взгляд, препаратов безрецептурного портфеля. В апреле 2014 года ПАО «Отисифарм» (далее — Компания или «Отисифарм») начало самостоятельную операционную деятельность, поэтому основные цели Компании по управлению ликвидностью и движением денежных потоков включали:

- Организацию в кратчайшие сроки оптимального и максимально комфортного для Компании и ее контрагентов процесс переподписания контрактов для обеспечения деятельности от имени «Отисифарм».

- Обеспечить в оптимальные сроки процесс подписания новых контрактов в соответствии с бизнес-потребностями «Отисифарм»
- Обеспечить в кратчайшие сроки настройку бизнес-процессов, необходимых для самостоятельного функционирования «Отисифарм»
- Обеспечить достаточность оборотного капитала «Отисифарм», необходимого для функционирования в ходе обычной хозяйственной деятельности Компании

В период, охватываемый консолидированной финансовой отчетностью Группы, мы осуществляли финансирование нашей операционной деятельности за счет свободных денежных средств. В будущем мы намерены финансировать приобретения и совместные проекты с другими фармацевтическими компаниями как нашими свободными денежными средствами, так и, при необходимости, через привлечение внешних кредитов и займов.

Движение денежных средств Группы в 2014 году

Денежные потоки	2014, млн руб.
Чистое расходование денежных средств по операционной деятельности	-2 925,8
Чистое расходование денежных средств по инвестиционной деятельности	-504,5
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	74,1

Чистое расходование денежных средств по операционной деятельности

В основном весь приток денежных потоков от операционной деятельности за период, охватываемый консолидированной финансовой отчетностью Группы, был получен от продажи собственной фармацевтической продукции и товаров сторонних производителей.

Первоначальный приток денежных средств, необходимый для начала самостоятельной операционной деятельности Компании, был обеспечен суммой в 3,5 млрд руб., полученной от ОАО «Фармстандарт» в 2013 году.

Чистое расходование денежных средств по операционной деятельности в 2014 году составило 2 925,8 млн руб. и в основном связано с формированием оборотного капитала Компании, в частности:

- Оттоком денежных средств от увеличения дебиторской задолженности, который составил 10 220,8 млн руб. и обусловлен продажей Компанией продукции по договорам, предусматривающим отсрочку платежа, что является обычной практикой для фармацевтического бизнеса. Компания выполняет реализацию продукции через агентский договор с ОАО «Фармстандарт». Средний период поступления денежных средств на счета «Отисифарм» от реализации продукции в рамках данного договора составляет 120—160 дней
- Оттоком денежных средств от увеличения запасов на сумму 254,3 млн руб., что связано с закупкой сырья, товаров сторонних производителей и производством готовой продукции,

необходимых для поддержания запланированного уровня запасов в ходе обычной деятельности Компании в соответствии с ее бизнес-планами

- Притоком денежных средств от увеличения кредиторской задолженности в ходе обычной хозяйственной деятельности в сумме 3 370,9 млн руб., что связано в основном с возникновением задолженности за: (i) приобретенное сырье, предназначенное для производства продукции; (ii) услуги контрактного производства; (iii) закупку товаров сторонних производителей, маркетингом и дистрибуцией которой занимается Компания; (iv) поставленные прочие активы и оказанные услуги, связанные с бизнесом Группы
- Оттоком денежных средств от возникновения возмещаемого НДС в сумме 241,3 млн руб., связанного с операционной деятельностью Компании
- Оттоком денежных средств по выплатам, связанным с консолидированным налогом на прибыль Группы в сумме (1 265,2 млн руб.)

Менеджмент полагает, что Компания полностью вышла на обычный операционный денежный цикл в начале 4-го квартала 2014 года после того, как начала получать денежные средства в полном объеме за реализованную во 2-м квартале 2014 года с отсрочкой платежа продукцию.

В 2014 году Компания получила денежные средства в сумме 57,6 млн руб., связанные с процентным доходом от размещения депозитов в связанном банке.

Чистое расходование денежных средств по инвестиционной деятельности

Как указано выше, в апреле 2014 года Компания начала свою самостоятельную операционную деятельность, обеспечив договорную основу своего бизнеса, достаточный уровень оборотного капитала, настройку бизнес-процессов. В 2014 году Группа не осуществляла долгосрочных инвестиций, в том числе это обусловлено высокими рисками, связанными с развитием кризисной ситуации в России в 3—4-м кварталах 2014 года и существенной девальвацией российского рубля по отношению к основным мировым валютам.

В 2014 году Компания предоставила 502,1 млн. руб. (15 млн. долл. США) в виде краткосрочного займа, деноминированного в долл. США, своему основному акционеру Augment Investments Limited для финансирования бизнес-проектов, не связанных с бизнесом Группы.

В 2014 году Компания разместила 2,570 млн руб. на депозиты в связанном банке, которые были погашены в 1-м полугодии 2014 года.

Чистое расходование денежных средств по финансовой деятельности

В 2014 году Компания не привлекала заемное финансирование и не осуществляла никаких платежей по погашению такого финансирования.

Договорные обязательства и прочие обязательства

По состоянию на 31 декабря 2014 года мы не имели иных существенных договорных обязательств помимо обязательств, возникших в ходе обычной хозяйственной деятельности, в том числе связанных с ее началом, таких как торговая кредиторская задолженность, заработная плата и налоговая задолженность.



9.0

**АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ
И КОНСОЛИДИРОВАННАЯ
ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
ЗА ПЕРИОД С 23 ДЕКАБРЯ 2013 Г.
ПО 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г.**

**Аудиторское заключение о консолидированной финансовой отчетности
ПАО «Отисифарм» и его дочерних организаций**

Содержание

	Стр.
Аудиторское заключение независимого аудитора	62
Приложения	
Консолидированный отчет о финансовом положении	64
Консолидированный отчет о совокупном доходе	65
Консолидированный отчет о движении денежных средств	66
Консолидированный отчет об изменениях капитала	67
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	68



Ernst & Young LLC
Sadovnicheskaya Nab., 77, bld. 1
Moscow, 115035, Russia
Tel: +7 (495) 705 9700
+7 (495) 755 9700
Fax: +7 (495) 755 9701
www.ey.com/ru

ООО «Эрнст энд Янг»
Россия, 115035, Москва
Садовническая наб., 77, стр. 1
Тел.: +7 (495) 705 9700
+7 (495) 755 9700
Факс: +7 (495) 755 9701
ОКПО: 59002827

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

Акционерам и руководству ПАО «Отисифарм»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности ПАО «Отисифарм» и его дочерних организаций, состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2014 г., консолидированного отчета о совокупном доходе, консолидированного отчета о движении денежных средств и консолидированного отчета об изменениях капитала за период с 23 декабря 2013 г. по 31 декабря 2014 г., а также информации о существенных аспектах учетной политики и другой пояснительной информации.

Ответственность аудируемого лица за консолидированную финансовую отчетность

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

Ответственность аудитора

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

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

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



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

Мнение

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ПАО «Отисифарм» и его дочерних организаций по состоянию на 31 декабря 2014 г., их финансовые результаты и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Важные обстоятельства

Мы обращаем внимание на Примечание 6 к финансовой отчетности, в котором раскрывается информация о существенности операций ПАО «Отисифарм» со связанными сторонами. Эта информация не повлияла на наше аудиторское мнение.

А. Б. Хорович
Партнер
ООО «Эрнст энд Янг»
28 апреля 2015 г.

Сведения об аудируемом лице

Наименование: ПАО «Отисифарм»
Запись внесена в Единый государственный реестр юридических лиц 23 декабря 2013 г. и присвоен государственный регистрационный номер 1135047014145.
Местонахождение: 123317, Россия, г. Москва, ул. Тестовская, д. 10.

Сведения об аудиторе

Наименование: ООО «Эрнст энд Янг»
Запись внесена в Единый государственный реестр юридических лиц 5 декабря 2002 г. и присвоен государственный регистрационный номер 1027739707203.
Местонахождение: 115035, Россия, г. Москва, Садовническая наб., д. 77, стр. 1.
ООО «Эрнст энд Янг» является членом Саморегулируемой организации аудиторов Некоммерческого партнерства «Аудиторская Палата России» (СРО НП АПР). ООО «Эрнст энд Янг» включено в контрольный экземпляр реестра аудиторов и аудиторских организаций за основным регистрационным номером записи 10201017420.

**Консолидированный отчет о финансовом положении
на 31 декабря 2014 г.
(в тысячах российских рублей)**

	Прим.	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Активы			
Внеоборотные активы			
Основные средства		1 660	—
Нематериальные активы	7	18 327 698	19 398 032
		18 329 358	19 398 032
Оборотные активы			
Запасы	8	1 297 180	1 022 456
Торговая и прочая дебиторская задолженность	9	11 122 013	866 329
НДС к возмещению		241 321	—
Авансы выданные		64 019	639
Краткосрочные займы	6	843 876	—
Денежные средства	10	74 122	3 504 497
Прочие оборотные активы		12 297	18
		13 654 828	5 393 939
Итого активы		31 984 186	24 791 971
Капитал и обязательства			
Капитал акционеров материнской компании			
Уставный капитал	13	14 542	14 542
Добавочный капитал		38 840	—
Нераспределенная прибыль		25 360 651	21 357 153
Итого капитал		25 414 033	21 371 695
Долгосрочные обязательства			
Отложенное налоговое обязательство	19	147 395	492 449
		147 395	492 449
Краткосрочные обязательства			
Торговая и прочая кредиторская задолженность	12	6 171 419	2 801 790
Задолженность по налогу на прибыль		227 177	122 372
Прочие налоги к уплате	11	24 162	3 665
		6 422 758	2 927 827
Итого обязательства		6 570 153	3 420 276
Итого капитал и обязательства		31 984 186	24 791 971

Подписано и утверждено к выпуску от имени Совета директоров ПАО «Отисифарм»

Генеральный директор

О.Б. Медникова

Финансовый директор
28 апреля 2015 г.

А.В. Кузнецов

Прилагаемые примечания на стр. 68—95 являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности.

**Консолидированный отчет о совокупном доходе
за период с 23 декабря 2013 г. по 31 декабря 2014 г.
(в тысячах российских рублей)**

	Прим.	2014 г.
Выручка	14	16 646 269
Себестоимость реализации	15	(5 500 024)
Валовая прибыль		11 146 245
Коммерческие расходы	16	(5 878 440)
Общехозяйственные и административные расходы	17	(259 641)
Прочие доходы	18	1 185 347
Прочие расходы	18	(1 333 321)
Процентные доходы		87 445
Прибыль до налогообложения		4 947 635
Расход по налогу на прибыль	19	(944 137)
Прибыль за период		4 003 498
Итого совокупный доход за период		4 003 498
Прибыль и совокупный доход, приходящийся на акционеров материнской компании		4 003 498
		4 003 498
Прибыль на акцию (в российских рублях)		
- базовая и разводненная прибыль за период, приходящаяся на акционеров материнской компании	13	27,53

Подписано и утверждено к выпуску от имени Совета директоров ПАО «Отисифарм»

Генеральный директор

О.Б. Медникова

Финансовый директор
28 апреля 2015 г.

А.В. Кузнецов

**Консолидированный отчет о движении денежных средств
за период с 23 декабря 2013 г. по 31 декабря 2014 г.
(в тысячах российских рублей)**

	Прим.	2014 г.
Движение денежных средств по операционной деятельности		
Прибыль до налогообложения		4 947 635
Корректировки на:		
Амортизацию основных средств и нематериальных активов	15	1 045 356
Убыток от обесценения торговой и прочей дебиторской задолженности, нетто	9	20 937
Списание стоимости запасов до чистой стоимости реализации	8	4 505
Положительные курсовые разницы		(260 948)
Процентные доходы		(87 445)
Движение денежных средств по операционной деятельности до изменений в оборотном капитале		5 670 040
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	9	(10 220 780)
Увеличение авансов выданных		(63 380)
Увеличение НДС к возмещению		(241 321)
Увеличение запасов	8	(254 251)
Увеличение торговой и прочей кредиторской задолженности	12	3 370 963
Увеличение задолженности по налогам, кроме налога на прибыль	11	20 497
Расходование денежных средств по операционной деятельности		(1 718 232)
Налог на прибыль уплаченный		(1 265 181)
Проценты полученные		57 590
Чистое расходование денежных средств по операционной деятельности		(2 925 823)
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности		
Приобретение основных средств		(2 419)
Денежные средства, размещенные на банковских депозитах в связанном банке		(2 570 000)
Денежные средства, возвращенные с банковских депозитов в связанном банке		2 570 000
Займы, выданные связанным сторонам	6	(502 133)
Чистое расходование денежных средств по инвестиционной деятельности		(504 552)
Чистое расходование денежных средств и их эквивалентов		(3 430 375)
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	10	3 504 497
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	10	74 122

Прилагаемые примечания на стр. 68—95 являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности.

**Консолидированный отчет об изменениях капитала
за период с 23 декабря 2013 г. по 31 декабря 2014 г.
(в тысячах российских рублей)**

	Капитал акционеров материнской компании			
	Уставный капитал	Добавочный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого
На 23 декабря 2013 г.	14 542	—	21 357 153	21 371 695
Прибыль за период	—	—	4 003 498	4 003 498
Итого совокупный доход за период	—	—	4 003 498	4 003 498
Эффект от реорганизации (Прим. 1)	—	38 840	—	38 840
На 31 декабря 2014 г.	14 542	38 840	25 360 651	25 414 033

Прилагаемые примечания на стр. 68—95 являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности.

ПАО «Отисифарм»

**Примечания к консолидированной финансовой отчетности
за период с 23 декабря 2013 г. по 31 декабря 2014 г.
(Все суммы указаны в тысячах российских рублей, если не указано иное)**

1. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

Основной деятельностью ПАО «Отисифарм» (далее — Компания) и его дочерних компаний (далее — Группа) является производство, маркетинг и продвижение и оптовая реализация фармацевтической продукции. Компания зарегистрирована в России 23 декабря 2013 г. С 30 декабря 2014 г. акции Компании находятся в открытом обращении на Московской бирже (Прим. 13). Головной офис Группы зарегистрирован по адресу: Российская Федерация, г. Москва, ул. Тестовская, д. 10. Компания имеет доли участия в следующих дочерних компаниях на 31 декабря 2014 г. и 23 декабря 2013 г.:

Компания	Страна регистрации	Вид деятельности	Эффективная доля участия	
			31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Дочерние компании				
1. ЗАО «Афофарм»	Российская Федерация	Владелец актива	100	100
2. ЗАО «Виндексфарм»	Российская Федерация	Владелец актива	100	100
3. Bever Pharmaceutical PTE Limited	Сингапур	Владелец актива	100	100
4. Donelle Company Limited	Кипр	Промежуточная холдинговая компания	100	100

ОАО «Отисифарм» (с 10 декабря 2014 г. — ПАО «Отисифарм») было зарегистрировано 23 декабря 2013 г. вследствие реорганизации ОАО «Фармстандарт» через выделение брендируемого безрецептурного бизнеса. До 1 апреля 2014 г. все хозяйственные операции по брендируемому безрецептурному бизнесу, представляющие основную деятельность Группы, проводились и учитывались ОАО «Фармстандарт». Группа начала самостоятельную операционную деятельность и ее учет в апреле 2014 года, когда были перерегистрированы права на переданные товарные знаки, в Компанию был переведен персонал маркетинга и продвижения, занимавшийся продвижением переданных торговых знаков и соответствующий административный персонал, Компания переподписала на свое имя основные контракты и заключила новые контракты под потребности собственного бизнеса. Начиная с 1 апреля 2014 г. Группа размещает заказы на контрактное производство готовой продукции на заводах ОАО «Фармстандарт», осуществляет закупку товаров сторонних производителей, осуществляет продвижение брендируемых безрецептурных препаратов и осуществляет реализацию этих препаратов по агентскому договору с ОАО «Фармстандарт». Поскольку в период с 23 декабря 2013 г. до 1 апреля 2014 г. брендируемый безрецептурный бизнес юридически функционировал в составе ОАО «Фармстандарт», а соответствующие торговые марки принадлежали Группе, ОАО «Фармстандарт» начисляло в пользу Группы лицензионные платежи, которые были отражены в консолидированном отчете об изменениях капитала как эффект от реорганизации.

Настоящая консолидированная финансовая отчетность утверждена к выпуску Советом директоров ПАО «Отисифарм» 28 апреля 2015 г.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Декларация о соответствии стандартам

Настоящая консолидированная финансовая отчетность была подготовлена за период с даты регистрации Компании 23 декабря 2013 г. по 31 декабря 2014 г. в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) в редакции, утвержденной Министерством финансов Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности в редакции, утвержденной Советом по Международным стандартам финансовой отчетности (Совет по МСФО).

Основа подготовки финансовой отчетности

Российские компании Группы ведут бухгалтерский учет в российских рублях (далее — руб.) и составляют финансовую отчетность в соответствии с законодательными актами, регулирующими бухгалтерский учет и отчетность в Российской Федерации. Иностранные компании Группы, зарегистрированные на территории Кипра и Сингапура, ведут бухгалтерский учет в долларах США и составляют финансовую отчетность в соответствии с МСФО и местным законодательством соответственно. При необходимости в финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с местными нормами, вносятся корректировки с целью представления настоящей консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Основные корректировки относятся к оценке и амортизации нематериальных активов, некоторым видам резервов и консолидации дочерних компаний.

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с принципом учета по фактическим затратам, за исключением отмеченного в разделе 3 «Основные положения учетной политики».

Консолидированная финансовая информация о деятельности Группы за период с 23 декабря 2013 г. по 1 апреля 2014 г., была выделена из учетных регистров ОАО «Фармстандарт», в которых велся бухгалтерский учет хозяйственных операций Группы до 1 апреля 2014 г. По итогам такого выделения в настоящей консолидированной финансовой отчетности был подготовлен вступительный баланс Группы на 23 декабря 2013 г., включающий активы и обязательства, напрямую относящиеся к брендированному безрецептурному бизнесу, в том числе нематериальные активы и денежные средства, полученные от ОАО «Фармстандарт» по условиям выделения, а также соответствующие запасы по производственной себестоимости и торговую кредиторскую задолженность. Выручка, себестоимость реализации и расходы на рекламу (основная часть коммерческих расходов Группы) за период с 23 декабря 2013 г. по 1 апреля 2014 г., представляют прямые доходы или расходы брендированного безрецептурного бизнеса, выделенные из учетных регистров ОАО «Фармстандарт». Расходы на оплату труда были представлены исходя из установленных ставок оплаты труда и премий за квартал управленческого и коммерческого персонала, относящегося к брендированному безрецептурному бизнесу. Поскольку начиная с 23 декабря ОАО «Фармстандарт» вел отдельный учет затрат, относящихся к брендированному безрецептурному бизнесу, в том числе коммерческих и административных расходов, использование оценочных баз распределения затрат не требовалось. Расходы по налогу на прибыль были выделены на основе установленной налоговой ставки 20%.

Учетная политика

Принятая учетная политика подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и Интерпретациями Комитета по интерпретациям МСФО (IFRIC).

С 1 января 2014 г. вступили в силу следующие новые и пересмотренные стандарты и разъяснения:

- Поправки к МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность», МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других предприятиях» и МСФО (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность» — «Инвестиционные организации»

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (Продолжение)

Учетная политика (продолжение)

- Поправки к МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» — «Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств»
- Поправки к МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» — «Новация производных инструментов и продолжение учета хеджирования»
- Разъяснение КРМФО (IFRIC) 21 «Обязательные платежи»
- «Усовершенствования МСФО, период 2010—2012 годов»: поправки к МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» — «Краткосрочная дебиторская и кредиторская задолженность»
- «Усовершенствования МСФО, период 2011—2013 годов»: поправки к МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО» — «Значение фразы «вступившие в силу МСФО»»

Ниже представлен перечень данных ограниченных поправок, которые применяются к Группе, но не оказывают существенное влияние на ее финансовую отчетность:

Поправки к МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность», МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других предприятиях» и МСФО (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность» предусматривают исключение в отношении требования о консолидации для организаций, удовлетворяющих определению инвестиционной организации согласно МСФО (IFRS) 10, и должны применяться ретроспективно с определенными освобождениями в отношении перехода к использованию стандарта.

Поправки к МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» разъясняют значение фразы «в настоящий момент имеется обеспеченное юридической защитой право осуществить зачет признанных сумм» и критерии взаимозачета для применяемых расчетными палатами механизмов одновременных расчетов и применяются ретроспективно.

Поправки к МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» предусматривают освобождение от прекращения учета хеджирования при условии, что новация производного инструмента, обозначенного как инструмент хеджирования, удовлетворяет определенным критериям, и должны применяться ретроспективно.

Разъяснение IFRIC 21 уточняет, что организация признает обязательство по уплате обязательного платежа в момент осуществления деятельности, вследствие которой согласно законодательству возникает обязанность по уплате. Разъяснение также уточняет, что если обязанность по уплате обязательного платежа возникает вследствие достижения некоторого минимального порогового значения, соответствующее обязательство до достижения такого минимального порогового значения не признается. Разъяснение IFRIC 21 применяется ретроспективно.

В рамках ежегодных усовершенствований МСФО за период 2010—2012 годов Совет по МСФО выпустил семь поправок к шести стандартам, включая поправку к МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». Поправка к МСФО (IFRS) 13 вступает в силу незамедлительно, применяется в отношении периодов, начинающихся 1 января 2014 г., и разъясняет в тексте Основы для выводов, что беспроцентная краткосрочная дебиторская и кредиторская задолженность могут оцениваться по суммам к оплате или получению, если эффект дисконтирования является несущественным.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (Продолжение)

Учетная политика (продолжение)

Ниже приводятся стандарты и разъяснения, которые были выпущены, но еще не вступили в силу на дату выпуска финансовой отчетности Группы.

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»

В июле 2014 года Совет по МСФО выпустил окончательную редакцию МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», которая отражает результаты всех этапов проекта по финансовым инструментам и заменяет МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и все предыдущие редакции МСФО (IFRS) 9. Стандарт вводит новые требования в отношении классификации и оценки, обесценения и учета хеджирования. МСФО (IFRS) 9 вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2018 г. или после этой даты, при этом допускается досрочное применение. Стандарт применяется ретроспективно, но предоставление сравнительной информации не является обязательным. Досрочное применение предыдущих редакций МСФО (IFRS) 9 (2009 года, 2010 года и 2013 года) допускается, если дата первоначального применения приходится на период до 1 февраля 2015 г. Данный стандарт не окажет существенного влияния на финансовую отчетность Группы.

Поправки к МСФО (IAS) 19 «Пенсионные программы с установленными выплатами: Взносы работников»

МСФО (IAS) 19 требует, чтобы организация учитывала взносы работников или третьих сторон при учете пенсионных программ с установленными выплатами. Если взносы связаны с услугами, они относятся на периоды оказания услуг как отрицательное вознаграждение. Поправки разъясняют, что если сумма взносов не зависит от стажа работы, организация вправе признавать такие взносы в качестве уменьшения стоимости услуг в том периоде, в котором оказаны соответствующие услуги, вместо отнесения взносов на периоды оказания услуг. Поправка вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 июля 2014 г. или после этой даты. Данный стандарт не окажет существенного влияния на финансовую отчетность Группы.

«Ежегодные усовершенствования МСФО, период 2010—2012 годов»

Данные поправки вступили в силу с 1 июля 2014 г. и включают в себя следующее:

- Поправка к МСФО (IFRS) 2 «Платеж, основанный на акциях»
- Поправка к МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса»
- Поправки к МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты»
- Поправки к МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»
- Поправка к МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах»

«Ежегодные усовершенствования МСФО, период 2011—2013 годов»

Данные поправки вступают в силу с 1 июля 2014 г. и включают в себя следующее:

- Поправка к МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса»
- Поправка к МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»
- Поправка к МСФО (IAS) 40 «Инвестиционное имущество»

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (Продолжение)

Учетная политика (продолжение)

Данные поправки не окажут существенного влияния на финансовую отчетность Группы.

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами»

МСФО (IFRS) 15 был выпущен в мае 2014 года и предусматривает новую модель, включающую пять этапов, которая будет применяться в отношении выручки по договорам с клиентами. Согласно МСФО (IFRS) 15 выручка признается по сумме, которая отражает возмещение, право на которое организация ожидает получить в обмен на передачу товаров или услуг клиенту. Принципы МСФО (IFRS) 15 предусматривают более структурированный подход к оценке и признанию выручки.

Новый стандарт по выручке применяется в отношении всех организаций и заменит все действующие требования к признанию выручки согласно МСФО. Стандарт применяется в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2017 г. или после этой даты, ретроспективно в полном объеме либо с использованием модифицированного ретроспективного подхода, при этом допускается досрочное применение.

Руководство Компании полагает, что применение данного стандарта может оказать влияние на отражение финансовых результатов в ее консолидированной финансовой отчетности.

Поправки к МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 38 «Разъяснение допустимых методов амортизации»

Поправки разъясняют принципы МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 38, которые заключаются в том, что выручка отражает структуру экономических выгод, которые генерируются в результате деятельности бизнеса (частью которого является актив), а не экономические выгоды, которые потребляются в рамках использования актива. В результате основанный на выручке метод не может использоваться для амортизации основных средств и может использоваться только в редких случаях для амортизации нематериальных активов. Поправки применяются на перспективной основе в отношении годовых периодов, начинающихся 1 января 2016 г. или после этой даты, при этом допускается досрочное применение. Данные поправки не окажут существенного влияния на финансовую отчетность Группы.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

3.1. Основа консолидации

Дочерние компании

Дочерние компании полностью консолидируются на дату приобретения, которая является датой приобретения Группой контроля над дочерней компанией, и продолжают консолидироваться до даты потери такого контроля. Все операции между компаниями Группы, а также остатки и нерезализованная прибыль по таким операциям исключаются полностью; нерезализованные убытки также исключаются, кроме случаев, когда данная операция свидетельствует об обесценении передаваемого актива. При необходимости в учетную политику дочерних компаний вносятся изменения для приведения ее в соответствие с учетной политикой Группы.

3.2. Денежные средства и краткосрочные депозиты

Денежные средства и краткосрочные депозиты, отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении, включают денежные средства в банках и наличные денежные средства, а также краткосрочные депозиты с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев.

3.3. Налог на добавленную стоимость

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

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

При создании резерва под обесценение дебиторской задолженности убыток от обесценения рассчитывается в отношении всей суммы сомнительной задолженности, включая НДС.

3.4. Запасы

Запасы учитываются по наименьшей из двух величин: себестоимости и чистой стоимости реализации. Себестоимость запасов определяется с использованием метода ФИФО. Себестоимость готовой продукции и незавершенного производства включает в себя стоимость сырья и материалов и расходы на контрактное производство. Себестоимость продукции третьих лиц включает в себя расходы, непосредственно связанные с приобретением данной продукции. Чистая стоимость реализации представляет собой расчетную цену продажи, устанавливаемую в ходе обычной деятельности, за вычетом расчетных затрат, необходимых для выпуска готовой продукции и ее реализации.

3.5. Гудвилл

Гудвилл, отраженный в отчетности Группы, возник в результате выделения брендированного безрецептурного бизнеса ОАО «Фармстандарт». После первоначального признания гудвилл оценивается по первоначальной стоимости за вычетом накопленных убытков от обесценения.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (Продолжение)

3.5. Гудвилл (продолжение)

Гудвилл анализируется на предмет обесценения ежегодно или чаще, если какие-либо события или изменение обстоятельств свидетельствуют о возможном обесценении балансовой стоимости. Для целей проверки гудвилла, приобретенного при объединении бизнеса, на предмет обесценения, гудвилл с даты приобретения подразделений распределяется на соответствующие подразделения или группы подразделений, генерирующие денежные потоки, которые, как предполагается, извлекут выгоду от объединения бизнеса независимо от того, относятся или нет другие активы или обязательства Группы к указанным подразделениям или группам подразделений. Каждое подразделение или группа подразделений, на которые относится гудвилл, представляет собой структурную единицу наиболее низкого уровня в составе Группы с точки зрения анализа гудвилла для целей внутреннего управления.

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

3.6. Нематериальные активы, за исключением Гудвилла

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

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

3.7. Инвестиции и прочие финансовые активы

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (Продолжение)

3.7. Инвестиции и прочие финансовые активы (продолжение)

Первоначально финансовые активы оцениваются по справедливой стоимости. В случае если инвестиции не классифицируются как финансовые активы по справедливой стоимости через прибыль или убыток, при отражении в отчетности к их справедливой стоимости прибавляются непосредственно связанные с ними затраты по сделке. После первоначального отражения в учете Группа присваивает своим финансовым активам соответствующую категорию и, если это возможно и целесообразно, в конце каждого финансового года проводит анализ таких активов на предмет пересмотра присвоенной им категории. Все стандартные операции по покупке и продаже финансовых активов признаются на дату сделки, т. е. на дату принятия Группой обязательства приобрести соответствующий актив. Стандартными операциями по покупке и продаже являются операции по покупке и продаже финансовых активов, предусматривающие поставку активов в течение периода, установленного законодательством или обычаями рынка.

Займы и дебиторская задолженность

Займы и дебиторская задолженность являются производными финансовыми активами, не котирующимися на активном рынке, с фиксированным или поддающимся определению размером платежей. Последующая оценка займов и дебиторской задолженности осуществляется по амортизированной стоимости с применением метода эффективной процентной ставки за вычетом резерва под обесценение. Доходы и расходы признаются в отчете о прибылях и убытках в момент прекращения признания или обесценения займов и дебиторской задолженности, а также по мере начисления амортизации. Проценты к получению по депозитам отражаются в составе прочей дебиторской задолженности.

Амортизированная стоимость

Займы и дебиторская задолженность оцениваются по амортизированной стоимости. Расчет производится с использованием метода эффективной ставки процента за вычетом резерва на обесценение. В расчете учитываются любые надбавки или скидки при приобретении актива, а также затраты по сделке и другие выплаты, являющиеся неотъемлемой частью эффективной процентной ставки.

Обесценение финансовых активов

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

Активы, отражаемые по амортизированной стоимости

В случае наличия объективных признаков присутствия убытка в результате обесценения активов, отражаемых по амортизированной стоимости, сумма такого убытка определяется как разница между балансовой стоимостью актива и текущей стоимостью расчетных будущих денежных потоков (за исключением ожидаемых будущих потерь по кредиту, которые еще не были понесены), дисконтированных по эффективной ставке процента по финансовому активу (т. е. по эффективной ставке процента, рассчитанной при первоначальном признании). Балансовая стоимость актива уменьшается на сумму резерва на обесценение. Сумма убытка отражается в составе прибыли и убытка. Если впоследствии происходит снижение суммы убытка от обесценения, которое может быть объективно отнесено к событию, произошедшему после отражения в учете суммы убытка от обесценения, то ранее отраженная сумма убытка восстанавливается при условии, что на дату восстановления балансовая стоимость актива не превышает его амортизированную стоимость. Любое последующее восстановление убытка от обесценения отражается в отчете о прибылях и убытках.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (Продолжение)

3.8. Налоги на прибыль

Расходы по налогу на прибыль включают в себя сумму текущего и отложенного налога. Сумма текущего налога рассчитывается исходя из ожидаемого налогооблагаемого годового дохода с использованием налоговых ставок, действующих или, по существу, введенных в действие на отчетную дату, включая корректировки задолженности по налогу на прибыль за предыдущие годы.

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

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

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

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

3.9. Договоры аренды

Платежи по операционной аренде равномерно отражаются в качестве расхода в составе прибыли или убытка в течение срока аренды.

3.10. Прекращение признания финансовых активов и обязательств

Финансовые активы

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

Финансовые обязательства

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (Продолжение)

3.11. Резервы

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

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

3.12. Капитал

Уставный капитал

Обыкновенные акции классифицируются как капитал.

Дивиденды

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

3.13. Признание выручки

Выручка признается в том случае, если получение экономических выгод Группой оценивается как вероятное и если выручка может быть надежно оценена вне зависимости от времени осуществления платежа. Выручка определяется по справедливой стоимости полученного или подлежащего получению вознаграждения, за исключением скидок и уступок, с учетом определенных в договоре условий платежа и за вычетом налогов или пошлин.

3.14. Вознаграждения работникам

В 2014 году в соответствии с российским законодательством Группа осуществляла выплаты социального налога (СН), распределяемого в несколько фондов и рассчитанного с использованием следующих ставок: ПФР — в размере от 22%, применяемом к сумме вознаграждения каждого работника до налогообложения в размере не более 624 тыс. руб. в год, более 624 тыс. руб. до 10%; ФСС — в размере 2,9%, применяемом к сумме вознаграждения каждого работника до налогообложения в размере не более 624 тыс. руб. в год, доходы свыше не облагаются; ФФОМС в размере 5,1%, применяемом к сумме вознаграждения каждого работника до налогообложения в размере не более 624 тыс. руб. в год, доходы свыше не облагаются, и ФСС НС и ПЗ в размере 0,2% без ограничений по сумме. Выплаты Группой СН относятся на расходы в том периоде, в котором они были понесены.

С 2015 года лимит для применения ставки 30% по социальному налогу вырос до 670 тыс. руб. по ФСС и до 711 тыс. руб. по ПФР.

В 2014 году общие выплаты СН составили 125 207 тыс. руб. и были классифицированы в консолидированной финансовой отчетности в составе расходов на оплату труда.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (Продолжение)

3.15. Операции в иностранной валюте

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

На 31 декабря 2014 г. обменные курсы, использованные для пересчета остатков в иностранной валюте, составляли: 56,26 руб. за 1 долл. США и 68,34 руб. за 1 евро (2013 г.: 32,73 руб. за 1 долл. США и 44,97 руб. за 1 евро).

3.16. Обесценение нефинансовых активов

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

4. СУЩЕСТВЕННЫЕ УЧЕТНЫЕ СУЖДЕНИЯ И ОЦЕНКИ

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

Срок полезного использования нематериальных активов

Группа оценивает оставшийся срок полезного использования нематериальных активов не менее одного раза в год в конце финансового года. В случае если ожидания отличаются от предыдущих оценок, изменения учитываются как изменения в учетных оценках в соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки». Такие оценки могут оказать существенное влияние на балансовую стоимость нематериальных активов, а также износ и амортизацию, признанные в составе прибыли или убытка.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

4. СУЩЕСТВЕННЫЕ УЧЕТНЫЕ СУЖДЕНИЯ И ОЦЕНКИ (Продолжение)

Обесценение нефинансовых активов, за исключением гудвилла

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

При оценке обесценения отдельных основных активов Группы учитываются следующие факторы:

- эксклюзивный контракт на поставку субстанций и товарные знаки: изменения текущих конкурентных условий, изменения законодательно-нормативной базы, ожидания роста в отрасли, увеличение стоимости капитала, изменение доступности финансирования в будущем, появление на рынке альтернативных продуктов, а также иные изменения обстоятельств, указывающие на наличие обесценения.

Обесценение гудвилла

Группа анализирует гудвилл на предмет обесценения не реже одного раза в год. Это требует определения выгоды от использования подразделений, генерирующих денежные потоки, на которые относится данный гудвилл. В ходе оценки выгоды от использования Группе необходимо рассчитать будущие денежные потоки, которые ожидается получить от указанного подразделения, выбрав подходящую ставку дисконтирования для расчета текущей стоимости указанных денежных потоков. На 31 декабря 2014 г. балансовая стоимость гудвилла составляла 835 000 тыс. руб. (2013 г.: 835 000 тыс. руб.). Подробная информация представлена в Прим. 7.

Резерв на сомнительную дебиторскую задолженность

Группа создает резерв на сомнительную дебиторскую задолженность для покрытия предполагаемых убытков, вызванных неспособностью покупателей произвести требуемую оплату. При оценке достаточности резерва на сомнительную дебиторскую задолженность руководство исходит из собственной оценки распределения непогашенных остатков дебиторской задолженности по срокам давности, принятой практики списания, кредитоспособности клиента и изменений в условиях платежа. В случае ухудшения финансового положения клиентов фактический объем списаний может превысить ожидаемый. На 31 декабря 2014 г. были сформированы резервы на сомнительную дебиторскую задолженность на сумму 20 937 тыс. руб. (2013 г.: 0). Подробная информация представлена в Прим. 9.

Списание стоимости запасов до чистой стоимости реализации

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

4. СУЩЕСТВЕННЫЕ УЧЕТНЫЕ СУЖДЕНИЯ И ОЦЕНКИ (Продолжение)**Текущие налоговые обязательства**

Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Помимо этого, интерпретация налогового законодательства налоговыми органами применительно к операциям и деятельности компаний Группы может не совпадать с мнением руководства Группы. Как следствие, налоговые органы могут предъявить претензии по сделкам и начислить компаниям Группы значительные дополнительные налоги, пени и штрафы. В России проверки налоговыми и таможенными органами могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествовавшие году проверки. При определенных условиях проверке могут быть подвергнуты и более ранние периоды. По состоянию на 31 декабря 2014 г. руководство считает, что придерживается адекватной интерпретации соответствующего законодательства, и позиция Группы в отношении налоговых, валютных и таможенных вопросов будет поддержана. Подробная информация представлена в Прим. 20.

Договоры аренды

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

5. ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

Основной бизнес Группы представляет собой продвижение и дистрибуцию брендированных безрецептурных препаратов. Руководство полагает, что Группа осуществляет деятельность в одном операционном сегменте бизнеса. Для целей принятия решений относительно распределения ресурсов, оценки эффективности деятельности, планирования и анализа доходных и расходных статей бюджета руководство использует консолидированную МСФО-отчетность. Основные активы Группы расположены в Российской Федерации, основная выручка поступает от операций в Российской Федерации.

Выручка от реализации некоторым покупателям за отчетный период примерно равнялась или составила более 10% от общей суммы выручки Группы:

Покупатель	
Покупатель 1	4 409 905
Покупатель 2	2 832 028
Покупатель 3	1 622 165
Покупатель 4	1 576 144

6. РАСЧЕТЫ И ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

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

Характер взаимоотношений с теми связанными сторонами, с которыми Группа осуществляла операции или имела сальдо на 31 декабря 2014 и 2013 гг., представлен ниже.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

6. РАСЧЕТЫ И ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ (Продолжение)

Расчеты со связанными сторонами

31 декабря 2014 г.	Краткосрочные займы (а)	Денежные средства в связанном банке, Прим. 10	Торговая и прочая дебиторская задолженность (б), Прим. 9	Торговая и прочая кредиторская задолженность (в), Прим. 12
Основной акционер	843 876	—	—	—
Прочие связанные стороны ¹	—	56 886	1 960 955	5 275 851
Итого	843 876	56 886	1 960 955	5 275 851

23 декабря 2013 г.	Торговая, прочая дебиторская задолженность и авансы выданные (б), Прим. 9	Денежные средства Компании, полученные по условиям выделения, Прим. 1	Торговая и прочая кредиторская задолженность (в), Прим. 12
Основной акционер	—	—	—
Прочие связанные стороны ¹	866 329	3 500 650	2 341 860
Итого	866 329	3 500 650	2 341 860

(а) Сммотри подраздел «Заем, предоставленный основному акционеру» ниже.

(б) Данная статья включает в основном (i) задолженность за поставленное связанной стороне сырье, (ii) задолженность агента в рамках агентского договора на реализацию продукции с ОАО «Фармстандарт», (iii) предоплату за аренду и прочие услуги.

(в) Данная статья включает в основном (i) задолженность за сырье дочерней компании ОАО «Фармстандарт», (ii) задолженность за услуги контрактного производства, хранения и транспортные услуги, оказываемые дочерними компаниями ОАО «Фармстандарт», (iii) задолженность за выкуп остатков продукции под товарными знаками Группы у дочерних компаний ОАО «Фармстандарт» в целях начала самостоятельной операционной деятельности (Прим. 1).

Существенные операции со связанными сторонами

Статья консолидированного отчета о совокупном доходе	Характер взаимоотношений	2014 г.
Себестоимость запасов (в составе себестоимости) (А)	Прочие связанные стороны	(1 021 819)
Себестоимость контрактного производства (в составе себестоимости) (А)	Прочие связанные стороны	(1 197 274)
Расходы по аренде складских помещений и транспортных средств и хранению готовой продукции (в составе коммерческих расходов)	Прочие связанные стороны	(119 244)
Комиссионные расходы по агентскому договору (в составе коммерческих расходов) (Б)	Прочие связанные стороны	(857 827)
Расходы по ремонту и обслуживанию транспортных средств (в составе коммерческих расходов)	Прочие связанные стороны	(11 499)
Расходы по аренде офисных помещений и транспортных средств (в составе общехозяйственных и административных расходов)	Прочие связанные стороны	(16 272)
Процентный доход по депозитам, размещенным в связанном банке	Прочие связанные стороны	58 070
Процентный доход по займу, предоставленному основному акционеру	Основной акционер	29 375

¹ Прочие связанные стороны представляют собой предприятия под контролем материнской компании и ключевого управленческого персонала, в основном относящиеся к Группе «Фармстандарт».

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)**6. РАСЧЕТЫ И ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ (Продолжение)****Расчеты со связанными сторонами (продолжение)***(А) Себестоимость реализации*

Себестоимость реализации Группы включает в (i) себестоимость запасов, приобретенных у дочерних компаний ОАО «Фармстандарт» и (ii) расходы на изготовление продукции на заводах дочерних компаний ОАО «Фармстандарт». До 1 апреля 2014 г. такие расходы равнялись соответствующей сумме амортизации основных средств, оплаты труда производственного персонала и накладных расходов дочерних компаний ОАО «Фармстандарт», которые были выделены в Отисифарм. После начала самостоятельной деятельности Группы 1 апреля 2014 г. сумма этих расходов определяется в рамках договоров на контрактное производство, заключенных с дочерними компаниями ОАО «Фармстандарт». Стоимость закупок товаров и услуг дочерних компаний ОАО «Фармстандарт» в составе запасов составила 741 116.

(Б) Комиссионные расходы по агентскому договору

Компания заключила с ОАО «Фармстандарт» агентский договор на реализацию препаратов третьим лицам.

Заем, предоставленный основному акционеру

В 2014 году основной акционер Augment Investments Limited (Augment) обратился к Компании с просьбой предоставить краткосрочный процентный заем для целей финансирования текущей хозяйственной деятельности, не связанной с деятельностью Группы.

21 января 2014 г. Группа предоставила Augment необеспеченный краткосрочный заем в долларах США на общую сумму 15 000 тыс. долл. США (504 644 тыс. руб. по курсу на 21 января 2014 г.) с фиксированной процентной ставкой в размере 5,25% годовых и сроком погашения в январе 2015 года. 19 января 2015 г. этот заем был пролонгирован (Прим. 22).

Вознаграждение ключевому управленческому персоналу

Общая сумма вознаграждения ключевому управленческому персоналу за отчетный период по 31 декабря 2014 г. составила 26 464 тыс. руб. Указанное вознаграждение представляет собой выплату заработной платы и бонусов, отраженных в составе общехозяйственных и административных расходов и коммерческих расходов.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

7. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

На 31 декабря 2014 г.	Гудвилл	Товарные знаки, патенты и исключительные права	Итого
<i>Первоначальная стоимость</i>			
На 23 декабря 2013 г.	835 000	18 563 032	19 398 032
На 31 декабря 2014 г.	835 000	18 563 032	19 398 032
<i>Накопленная амортизация и обесценение</i>			
На 23 декабря 2013 г.	—	—	—
Амортизационные отчисления	—	1 070 334	1 070 334
На 31 декабря 2014 г.	—	1 070 334	1 070 334
<i>Остаточная стоимость</i>			
На 23 декабря 2013 г.	835 000	18 563 032	19 398 032
На 31 декабря 2014 г.	835 000	17 492 698	18 327 698

Ниже представлены балансовая стоимость и оставшийся срок амортизации основных товарных знаков и патентов на 31 декабря 2014 г. и 23 декабря 2013 г.:

Наименование	Балансовая стоимость		Оставшийся срок амортизации, лет	
	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Эксклюзивный контракт на поставку субстанций	13 221 362	13 936 029	19	20
«Афобазол»	1 380 972	1 482 639	14	15
«Арбидол»	1 238 470	1 344 624	12	13
«Аципол»	593 649	649 304	11	12
«Флюкостат»	481 782	523 078	12	13

Анализ гудвилла на предмет обесценения

Для проведения анализа гудвилла на предмет обесценения Группа оценила возмещаемую стоимость Группы как единицы, генерирующей денежные средства. Возмещаемая стоимость определялась путем расчета стоимости от использования с применением прогнозов денежных потоков, полученных на основании финансовых планов на пятилетний период, утвержденных руководством, а на период свыше пяти лет прогнозирование денежных потоков осуществлялось методом экстраполяции исходя из темпов роста в размере 5%, соответствующих среднесрочным средним темпам роста для рынка фармацевтической продукции. Для дисконтирования прогнозируемых денежных потоков применялась ставка в размере 18%.

Ключевые допущения для расчета стоимости от использования

На расчет стоимости от использования гудвилла наибольшее влияние оказывают следующие допущения:

- Ставки дисконтирования
- Рост цен на сырье и материалы
- Изменение курсов валют
- Темпы роста, использованные для экстраполяции денежных потоков на период, превышающий бюджетный период

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

7. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ (Продолжение)**Основные допущения для расчета стоимости от использования**

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

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

Изменение курсов валют — расчетная стоимость определяется исходя из текущей и прогнозной стоимости на валютном рынке.

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

Чувствительность к изменению допущений

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

8. ЗАПАСЫ

Запасы включают:

	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Сырье и материалы — по себестоимости	684 087	—
Готовая продукция — по чистой стоимости реализации	613 093	1 022 456
	1 297 180	1 022 456

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

На 23 декабря 2013 г.	—
Дополнительное списание	4 505
На 31 декабря 2014 г.	4 505

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

9. ТОРГОВАЯ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Торговая и прочая дебиторская задолженность (за вычетом резерва под обесценение в размере 20 937 тыс. руб.)	9 160 710	—
Торговая и прочая дебиторская задолженность — связанные стороны (Прим. 6)	1 919 200	866 329
Дебиторская задолженность по налогам	348	—
Проценты к получению от связанных сторон (Прим. 6)	41 755	—
	11 122 013	866 329

На 31 декабря 2014 г. торговая и прочая дебиторская задолженность в размере 1 337 474 тыс. руб. была выражена в долларах США (на 23 декабря 2013 г.: 840 082 тыс. руб.).

Ниже представлен анализ изменений резерва под обесценение торговой дебиторской задолженности:

На 23 декабря 2013 г.	—
Дополнительный резерв	20 937
На 31 декабря 2014 г.	20 937

10. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА

Денежные средства включают:

	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Денежные средства Группы на счетах ОАО «Фармстандарт» (Прим. 6)	—	3 500 650
Денежные средства в банках в рублях	66 260	1 587
Денежные средства в банках в долларах США и евро	7 862	2 260
	74 122	3 504 497

Практически все остатки денежных средств Группы размещены в связанном банке (Прим. 6). По остаткам денежных средств на счетах в связанном банке проценты не начисляются.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

11. НАЛОГИ К УПЛАТЕ, КРОМЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Задолженность по налогам, кроме налога на прибыль, включает:

	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Налог на добавленную стоимость	3 641	3 665
Социальные налоги	13 872	—
Прочие налоги	6 649	—
	24 162	3 665

12. ТОРГОВАЯ И ПРОЧАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Торговая кредиторская задолженность	755 392	451 164
Задолженность перед связанными сторонами (Прим. 6)	5 275 851	2 341 860
Кредиторская задолженность перед сотрудниками	80 648	—
Прочая кредиторская задолженность	59 528	8 766
	6 171 419	2 801 790

На 31 декабря 2014 г. торговая кредиторская задолженность в размере 2 559 258 тыс. руб. (23 декабря 2013 г.: 113 220 тыс. руб.) была выражена в валютах, отличных от российского рубля, преимущественно в долларах США 2 437 531 тыс. руб. (23 декабря 2013 г.: 112 875 тыс. руб.) и евро 121 727 тыс. руб. (23 декабря 2013 г.: 345 тыс. руб.).

13. УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

Уставный капитал Компании на 23 декабря 2013 г. и 31 декабря 2014 г., согласно ее уставным документам, составляет 14 542 тыс. руб. Разрешенное к выпуску количество обыкновенных акций составляет 145 422 732 штуки номинальной стоимостью 10 (десять) копеек за акцию. Все разрешенные к выпуску акции были выпущены и полностью оплачены.

На 31 декабря 2014 г. 53,94% (23 декабря 2013 г.: 53,94%) голосующих акций ПАО «Отисифарм» находилось в собственности Augment, находящейся под контролем гражданина Российской Федерации Виктора Харитонина.

30 декабря 2014 г. все обыкновенные акции Компании в количестве 145 422 732 штуки были допущены к организованному торгам на Московской бирже.

Прибыль на акцию рассчитывается путем деления чистой прибыли, приходящейся на долю владельцев обыкновенных акций, на средневзвешенное число обыкновенных акций, находившихся в обращении в указанном периоде. У Компании отсутствуют обыкновенные акции с потенциалом разводнения, следовательно, размер разводненной прибыли на акцию равен размеру базовой прибыли на акцию.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

13. УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ (Продолжение)**Прибыль на акцию**

Ниже представлен анализ прибыли на акцию:

	2014 г.
Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении	145 422 732
Прибыль за период, приходящаяся на долю акционеров	4 003 498
Базовая и разводненная прибыль на акцию в российских рублях	27,53

14. ВЫРУЧКА

Ниже представлена разбивка выручки за отчетный период по группам реализуемой продукции:

Безрецептурные фармацевтические препараты	
Продукция под торговыми знаками Группы	14 438 647
Продукция сторонних производителей	2 207 622
	16 646 269

15. СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Себестоимость реализованной продукции за отчетный период представлена следующими статьями:

Материалы (а)	1 744 332
Продукция сторонних производителей	1 007 697
Стоимость услуг связанных сторон по контрактному производству (Прим. 6)	1 197 274
Амортизация нематериальных активов	923 389
Производственные накладные расходы (а)	405 972
Амортизация основных средств (а)	121 967
Прямые затраты на оплату труда (а)	99 393
	5 500 024

(а) Данные расходы включают себестоимость запасов, полученных от ОАО «Фармстандарт» в ходе выделения брендированного безрецептурного бизнеса на 23 декабря 2013 г.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

16. КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

Коммерческие расходы за отчетный период представлены следующими статьями:

Реклама	3 861 757
Агентское вознаграждение, выплачиваемое ОАО «Фармстандарт» (Прим. 6)	857 827
Затраты на оплату труда	790 655
Затраты на транспорт, связь и страхование товаров в пути	63 241
Тренинги и прочие услуги	5 201
Аренда	96 485
Лицензионные платежи	55 522
Материалы, текущее обслуживание и коммунальные услуги	87 862
Командировочные и представительские расходы	58 525
Прочие расходы	1 365
	5 878 440

17. ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

Общехозяйственные и административные расходы за отчетный период представлены следующими статьями:

Затраты на оплату труда	188 700
Расходы на юридические, аудиторские и консалтинговые услуги	32 165
Командировочные и представительские расходы	1 136
Аренда	16 405
Материалы, текущее обслуживание и коммунальные услуги	14 147
Прочее	7 088
	259 641

18. ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И ПРОЧИЕ РАСХОДЫ

Прочие доходы представлены следующими статьями:

	2014 г.
Положительные курсовые разницы	1 185 106
Прочие доходы	241
	1 185 347

Прочие расходы за отчетный период представлены следующими статьями:

Отрицательные курсовые разницы	1 323 347
Благотворительность	1 159
Расходы на исследования (а)	4 337
Банковские комиссии	854
Прочее	3 624
	1 333 321

(а) Данные расходы представлены единовременными затратами, связанными с научным проектом по исследованию инновационных препаратов.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

19. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Расход по налогу на прибыль — текущая часть	1 289 191
Экономия по отложенному налогу — возникновение и уменьшение временных разниц	(345 054)
Расход по налогу на прибыль	944 137

Отраженная в консолидированной финансовой отчетности прибыль до налогообложения соотносится с расходами по налогу следующим образом:

Прибыль до налогообложения	4 947 635
Теоретические расходы по налогу на прибыль, рассчитанные по российской официальной налоговой ставке 20%	989 527
Влияние разницы в налоговых ставках, применимых в других странах, кроме Российской Федерации	(33 547)
Налоговый эффект расходов, не уменьшающих налогооблагаемую базу, и доходов, не включаемых в налогооблагаемую базу:	
Доходы, не включаемые в налогооблагаемую базу	(169 175)
Расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу	157 332
Расход по налогу на прибыль	944 137

Ниже представлено движение по статьям отложенного налогообложения:

	На 23 декабря 2013 г.	Возникновение и уменьшение временных разниц в составе прибыли или убытка	На 31 декабря 2014 г.
Налоговый эффект налогооблагаемых и вычитаемых временных разниц — актив (обязательство)			
Нематериальные активы	(492 449)	57 689	(434 760)
Торговая и прочая дебиторская задолженность	—	6 931	6 931
Запасы	—	93 720	93 720
Торговая и прочая кредиторская задолженность	—	186 714	186 714
Итого чистое отложенное налоговое обязательство	(492 449)	345 054	(147 395)

Возникновение и уменьшение временных разниц преимущественно связано со следующими факторами:

- начислением амортизации нематериальных активов в размере, превышающем износ, начисленный для целей налогообложения;
- обесценением торговой дебиторской задолженности;
- уменьшением стоимости запасов до чистой стоимости реализации;
- нерезализованной прибылью, связанной с покупкой сырья у компаний Группы;
- курсовыми разницами по торговой кредиторской задолженности, которые будут учтены для целей налогообложения в период реализации.

На 31 декабря 2014 г. совокупная сумма временных разниц, связанных с инвестициями в дочерние компании, в отношении которых не признавались отложенные налоговые обязательства, составляла приблизительно 2 234 081 тыс. руб. (23 декабря 2013 г.: 605 007 тыс. руб.).

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

20. УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

Условия ведения деятельности Группы

В России продолжают экономические реформы и развитие правовой, налоговой и административной инфраструктуры, которая отвечала бы требованиям рыночной экономики. Стабильность российской экономики будет во многом зависеть от хода этих реформ, а также от эффективности предпринимаемых Правительством мер в сфере экономики, финансовой и денежно-кредитной политики.

В 2014 году негативное влияние на российскую экономику оказали значительное снижение цен на сырую нефть и значительная девальвация российского рубля, а также санкции, введенные против России некоторыми странами. В декабре 2014 года процентные ставки в рублях значительно выросли в результате поднятия Банком России ключевой ставки до 17%. Совокупность указанных факторов привела к снижению доступности капитала, увеличению стоимости капитала, повышению инфляции и неопределенности относительно экономического роста, что может в будущем негативно повлиять на финансовое положение, результаты операций и экономические перспективы Группы.

Руководство Группы считает, что оно предпринимает надлежащие меры по поддержанию экономической устойчивости Группы в текущих условиях.

Налогообложение

Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Интерпретация руководством Общества положений законодательства применительно к операциям и деятельности Общества может быть оспорена соответствующими региональными или федеральными органами. В 2014 году в налоговом законодательстве произошли изменения, вступающие в силу с 2015 года, направленные против использования низконалоговых юрисдикций и агрессивных структур налогового планирования. Указанные изменения, а также последние тенденции в применении и интерпретации отдельных положений российского налогового законодательства указывают на то, что налоговые органы могут занять более жесткую позицию при интерпретации законодательства и проверке налоговых расчетов. Как следствие, налоговые органы могут предъявить претензии по тем сделкам и методам учета, по которым раньше они претензий не предъявляли. В результате, могут быть начислены значительные налоги, пени и штрафы. Определение сумм претензий по возможному, но не предъявленному искам, а также оценка вероятности неблагоприятного исхода, не представляются возможными. Налоговые проверки могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествовавшие году проверки. При определенных условиях проверке могут быть подвергнуты и более ранние налоговые периоды.

По состоянию на 31 декабря 2014 г. руководство считает, что придерживается адекватной интерпретации соответствующего законодательства, и позиция Группы в отношении налоговых, валютных и таможенных вопросов будет поддержана.

В силу неопределенности, связанной с налоговой и юридической системами Российской Федерации, итоговая сумма начисленных налогов, пеней и штрафов (если таковые возникнут) может превысить сумму, выплаченную на настоящий момент и начисленную на 31 декабря 2014 г. Определить сумму претензий по возможному, но не предъявленному искам, если таковые будут иметь место, а также провести оценку вероятности неблагоприятного исхода не представляется возможным. Если налоговые органы примут решение о предъявлении претензии и в судебном порядке докажут правомерность своих претензий, они получат право на взыскание суммы, в отношении которой была предъявлена претензия, а также на взыскание штрафов, размер которых в России составляет 20% от данной суммы и процентов по ставке 1/300 от ставки Центрального банка РФ за каждый день просрочки выплаты такой суммы. Руководство считает, что вероятность возникновения обязательств вследствие данных событий низка, поэтому резервы под данные условные обязательства в настоящей консолидированной финансовой отчетности не отражались.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

20. УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ (Продолжение)

Законодательство Российской Федерации о трансфертном ценообразовании

В соответствии с положениями нового законодательства о трансфертном ценообразовании в России, которое вступило в силу с 1 января 2012 г., российские налоговые органы вправе проводить корректировки к трансфертным ценам и доначислять налог на прибыль организаций в отношении контролируемых сделок при условии, что цена сделки не соответствует рыночному уровню. Перечень контролируемых сделок включает сделки с взаимозависимыми лицами как по внешнеторговым договорам, так и по договорам, заключенным внутри страны, а также некоторые виды внешнеторговых сделок с независимыми лицами. Финансовый порог по обороту у контролируемой сделки для применения правил трансфертного ценообразования внутри страны в 2014 году составляет 1 миллиард руб. (из данного правила существует ряд исключений, предусмотренных российским Налоговым кодексом); все внешнеторговые сделки подлежат контролю вне зависимости от суммы доходов по ним. В случаях, когда контролируемая сделка внутри страны приводит к доначислению сумм налога у одной стороны сделки, другая сторона вправе применить симметричные корректировки сумм налога после подтверждения возможности проведения таких корректировок уполномоченным органом.

Действующие правила о трансфертном ценообразовании значительно увеличили задачи налогоплательщиков в части соблюдения требований законодательства по сравнению с правилами, действовавшими в редакции до 2012 года, в том числе и по причине того, что бремя доказывания сместилось с российских налоговых органов на налогоплательщиков. Указанные правила применяются не только к сделкам, совершенным после 2012 года, а также к сделкам с взаимозависимыми лицами в предшествующие периоды при условии, что доходы и расходы признаются в период после 2013 года. Особые правила трансфертного ценообразования применяются к сделкам с ценными бумагами и деривативами.

В 2014 году Группа производила расчет налоговых обязательств исходя из фактических цен в контролируемых сделках.

По причине неопределенности и отсутствия правоприменительной практики действующего в России законодательства о трансфертном ценообразовании российские налоговые органы могут оспаривать уровень цен, установленный Группой в контролируемых сделках, и доначислить суммы налога, пока Группа не докажет, что цены в контролируемых сделках соответствовали рыночному уровню и что налоговая отчетность была составлена и подана надлежащим образом с приложением соответствующей документации о трансфертном ценообразовании.

Договоры операционной аренды

Группа заключила ряд договоров операционной аренды в отношении складских и офисных помещений, а также оборудования и транспортных средств. Договоры аренды пересматриваются на ежегодной основе.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

21. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ**Справедливая стоимость**

По мнению руководства, справедливая стоимость денежных средств, выданных займов, торговой и прочей дебиторской и кредиторской задолженности приблизительно равна их балансовой стоимости вследствие краткосрочного характера указанных финансовых инструментов.

На 23 декабря 2013 г. и 31 декабря 2014 г. у Группы не было финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости.

Иерархия источников справедливой стоимости

Группа использует следующую иерархическую структуру методов оценки для определения и раскрытия информации о справедливой стоимости финансовых инструментов:

- Уровень 1: котировки (нескорректированные) на активных рынках по идентичным активам или обязательствам;
- Уровень 2: другие модели оценки, все исходные данные для которых, оказывающие существенное влияние на отражаемую в отчетности сумму справедливой стоимости, прямо или косвенно основываются на информации, наблюдаемой на рынке;
- Уровень 3: модели оценки, использующие исходные данные, оказывающие существенное влияние на отражаемую в отчетности сумму справедливой стоимости, которые не основываются на информации, наблюдаемой на рынке.

На 31 декабря 2014 г.

	Итого	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
Активы, справедливая стоимость которых подлежит раскрытию				
Краткосрочные займы	843 876	—	—	843 876

Займы выданные являются производными финансовыми активами, отражаемыми по амортизированной стоимости, которые генерируют фиксированный процентный доход для Группы. На их балансовую стоимость могут повлиять изменения кредитного риска контрагентов.

Задачи и принципы управления финансовыми рисками

В состав основных финансовых инструментов Группы входят денежные средства и займы выданные. Группа имеет ряд других финансовых активов и обязательств, например торговую и прочую дебиторскую задолженность, торговую и прочую кредиторскую задолженность, возникающих непосредственно в результате хозяйственной деятельности Группы. В течение отчетного года Группа не осуществляла торговых операций с финансовыми инструментами.

К числу основных рисков, связанных с финансовыми инструментами Группы, относятся риск ликвидности, валютный и кредитный риски. Руководство анализирует и утверждает принципы управления каждым из рисков, перечисленных ниже.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

21. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ (Продолжение)

Валютный риск

Группа имеет выраженные в долларах США и евро денежные средства (Прим. 10), краткосрочные займы, предоставленные основному акционеру (Прим. 6), торговую и прочую кредиторскую задолженность (Прим. 12), торговую и прочую дебиторскую задолженность (Прим. 9). Следовательно, Группа подвержена валютному риску.

Группа отслеживает валютный риск путем отслеживания изменений курсов валют, в которых выражены ее денежные средства и кредиторская задолженность. Однако формально Группа не осуществляет хеджирования валютных рисков, связанных с совершаемыми операциями.

В таблицах ниже показана чувствительность прибыли Группы до налогообложения к изменению обменного курса доллара США и евро, возможность которого можно обоснованно предположить, при неизменных прочих переменных:

На 31 декабря 2014 г.	Увеличение/уменьшение обменного курса долл. США	Влияние на прибыль до налогообложения
Обменный курс долл. США/руб.	+30%	(144 775)
Обменный курс долл. США/руб.	-30%	144 775

На 23 декабря 2013 г.	Увеличение/уменьшение обменного курса долл. США	Влияние на прибыль до налогообложения
Обменный курс долл. США/руб.	+20%	121 344
Обменный курс долл. США/руб.	-10%	(60 672)

На 31 декабря 2014 г.	Увеличение/уменьшение обменного курса евро	Влияние на прибыль до налогообложения
Обменный курс евро/руб.	+30%	(36 517)
Обменный курс евро/руб.	-30%	36 517

На 23 декабря 2013 г.	Увеличение/уменьшение обменного курса евро	Влияние на прибыль до налогообложения
Обменный курс евро/руб.	+20%	90
Обменный курс евро/руб.	-10%	(45)

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

21. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ (Продолжение)**Риск ликвидности**

Для выполнения своих операционных и финансовых обязательств Группа поддерживает на достаточном уровне денежные средства и их эквиваленты либо обеспечивает наличие доступных кредитных ресурсов в необходимом объеме. Группа осуществляет непрерывный мониторинг риска нехватки денежных средств и непрерывный мониторинг своевременного выполнения своих финансовых обязательств. Группа на ежедневной основе осуществляет процедуры планирования и контроля движения денежных средств.

В таблице ниже представлены сроки погашения непроизводных финансовых обязательств Группы исходя из недисконтированных платежей в соответствии с договорными условиями:

На 31 декабря 2014 г.	Итого	Менее 4 месяцев	От 4 до 6 месяцев
Торговая и прочая кредиторская задолженность (Прим.12)	6 171 419	6 087 920	83 499
Итого	6 171 419	6 087 920	83 499

На 23 декабря 2013 г.	Итого	Менее 4 месяцев	От 4 до 6 месяцев
Торговая и прочая кредиторская задолженность (Прим. 12)	2 801 790	2 801 790	—
Итого	2 801 790	2 801 790	—

Кредитный риск

Финансовые активы, по которым у Группы возникает потенциальный кредитный риск, представлены в основном торговой дебиторской задолженностью. Группой разработаны процедуры, направленные на то, чтобы реализация товаров и услуг производилась только покупателям с соответствующей кредитной историей. Продажи покупателям осуществляются в соответствии с ежегодно утверждаемой политикой в области маркетинга и кредитования. Группа осуществляет ежедневный мониторинг продаж и состояния дебиторской задолженности, используя надлежащие процедуры внутреннего контроля.

Балансовая стоимость дебиторской задолженности за вычетом резерва под снижение стоимости представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску. Несмотря на то что темпы погашения дебиторской задолженности подвержены влиянию экономических факторов, руководство Группы считает, что существенный риск потерь сверх суммы созданного резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности отсутствует.

Денежные средства и депозиты хранятся в связанном банке, и по оценкам Группы кредитный риск является низким.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

21. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ (Продолжение)

Ниже представлена структура сроков погашения дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и прочей дебиторской задолженности Группы.

	Итого	Не просроченная и не обесцененная	Просроченная, но не обесцененная				
			Менее 1 месяца	1—2 месяца	2—3 месяца	От 3 до 6 месяцев	Более 6 месяцев
На 31 декабря 2014 г.	11 122 013	10 346 570	485 698	141 069	131 135	17 541	—
На 23 декабря 2013 г.	866 329	859 674	6 655	—	—	—	—

Управление капиталом

При управлении капиталом Группа преследует цель сохранить свою способность продолжать работу в качестве непрерывно функционирующего предприятия с тем, чтобы обеспечивать прибыль акционерам и поддерживать оптимальную структуру капитала для снижения стоимости капитала. Группа управляет структурой своего капитала и корректирует ее с учетом изменений экономических условий. Группа может сохранять или корректировать структуру капитала путем корректировки суммы дивидендов, выплачиваемой акционерам, возврата капитала акционерам, выпуска новых акций или продажи активов в целях снижения уровня задолженности.

Группа осуществляет мониторинг капитала с использованием соотношения собственных и заемных средств, которое представляет собой отношение чистой задолженности к сумме капитала и чистой задолженности. Политика Группы предусматривает удержание данного коэффициента на уровне не выше 60%. В состав чистой задолженности Группа включает кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность за вычетом денежных средств и их эквивалентов. Капитал включает в себя капитал, приходящийся на акционеров материнской компании.

	31 декабря 2014 г.	23 декабря 2013 г.
Торговая и прочая кредиторская задолженность	6 171 419	2 801 790
За вычетом денежных средств	(74 122)	(3 504 497)
Чистая задолженность	6 097 297	(702 707)
Капитал	25 414 033	21 371 695
Капитал и чистая задолженность	31 511 330	20 668 988
Соотношение собственных и заемных средств	19%	-3%

22. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

19 января 2015 г. заем, предоставленный Augment на сумму 15 млн долл. США с датой погашения 20 января 2015 г. (Прим. 6), был продлен до 19 января 2016 г. на тех же условиях.

ГЛОССАРИЙ

СПИСОК ОСНОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ И АББРЕВИАТУР, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ТЕКСТЕ ГОДОВОГО ОТЧЕТА

ЕБИТДА	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization — аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по выплате процентов и налогов, и начисленной амортизации
АФИ	Активные фармацевтические ингредиенты
БАД	Биологически активные добавки
ВОЗ	Всемирная организация здравоохранения
ГЛС	Готовые лекарственные средства
ДЛО	Дополнительное лекарственное обеспечение
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЕЭК	Евразийская экономическая комиссия
ЖКТ	Желудочно-кишечный тракт
ЖНВЛП	Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства
МНН	Международное непатентованное наименование
МСФО	Международные стандарты финансовой отчетности
НПА	Нормативный правовой акт
СМИ	Средства массовой информации
ТСП	Товары сторонних производителей

ЕДИНИЦЫ ИЗМЕРЕНИЯ

г.	год
упак.	упаковок
тыс.	тысяча
млн	миллион
млрд	миллиард
руб.	рубль
долл.	доллар
шт.	штука
мг	миллиграмм
кг	килограмм

Адрес: Россия, 123317, Москва, Тестовская ул., д.10,
ДЦ «Северная Башня»
Телефон: (495) 221-18-00
E-mail: info@otcpharm.ru
www.otcpharm.ru

