

ДОКЛАД

ЗА ДЕЙНОСТТА НА СОФАРМА ТРЕЙДИНГ АД ПРЕЗ 2007 Г.



Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468]
Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

СЪДЪРЖАНИЕ:

I. Преглед на развитието, резултатите от дейността и на състоянието на „Софарма Трейдинг“ АД през 2007 година.

1. Обща информация за дружеството
2. Административни промени през 2007 г.
3. Информация за служителите
4. Развитие на логистичния потенциал
5. Приходи от продажби на стока - лекарствени средства, санитарно-хигиенни материали, хранителни добавки и козметика
 - i. Стопанска среда и влиянието ѝ върху дейността на дружеството
 - ii. Отраслова специфика на търсенето
 - iii. Пазарни позиции и конкуренти
 - iv. Продажби на стока за 2007 г.
 - v. Иновации в дистрибуционния сървиз
6. Други приходи
7. Маркетингова дейност
8. Анализ на финансовите резултати от дейността
 - i. Приходи
 - ii. Разходи за дейността и финансови разходи
 - iii. Капитал, краткосрочни и дългосрочни задължения
 - iv. Дълготрайни и текущи активи
 - v. Финансови коефициенти
9. Инструменти за управление на риска
10. Сделки със свързани лица

II. Важни събития, настъпили след датата на Годишния Финансов Отчет за 2007 г.

III. Предвиждано развитие на дружеството през 2008 г.

IV. Корпоративно управление

I. ПРЕГЛЕД НА РАЗВИТИЕТО, РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА И НА СЪСТОЯНИЕТО НА СОФАРМА ТРЕЙДИНГ АД ПРЕЗ 2007 Г.

1. Обща информация за дружеството:

„Софарма Трейдинг“ АД е търговско дружество, регистрирано в България по ТЗ, със седалище и адрес на управление гр. София, бул. „Рожен“ №16.

Основната дейност на „Софарма Трейдинг“ АД е свързана с търговия на едро и дребно с лекарствени средства, санитарно-хигиенни материали, хранителни добавки и козметика с общо над 7 000 артикула. Компанията има 100% национално покритие на дистрибуцията със седем Регионални Дистрибуционни Центъра и извършва доставки до 3 500 клиента аптеки и 350 клиента медицински заведения. „Софарма Трейдинг“ АД предлага услуга „преддистрибуция“ - складиране и логистично обслужване на фармацевтични продукти на български и чуждестранни компании.

Приходите от дейността се състоят от приходи от продажби на стоки и приходи от услуги по преддистрибуция, маркетингови и други услуги.

„Софарма Трейдинг“ АД води началото си от 1993 г., когато с Решение от 18.01.1993 г. Варненския окръжен съд вписва в търговския регистър №1 Дружество с Ограничена Отговорност с наименование „Санита Трейдинг“.

С решение на Варненския окръжен съд от 16.10.1998 г. „Санита Трейдинг“ се преобразува от ООД в Акционерно дружество.

С Решение № 1 на Софийски градски съд от 07.03.2006 г. съдът вписва промяна в наименованието на дружеството от „Санита Трейдинг“ АД в „Софарма Трейдинг“ АД, вписано в Търговския регистър по ф.д. № 9598/2005г., партиден номер 96531, том 1285, рег.1, стр.165, ИН по ЗДДС: BG 103267194, представлявано от Изпълнителния директор - Димитър Георгиев Димитров, ЕГН 7408019062.



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

„Софарма Трейдинг“ АД има едностепенна система на управление със Съвет на директорите от трима членове както следва: д.и.н. Огнян Донеv – председател, и членове Ивет Христова и Димитър Димитров. Дружеството се представлява и управлява от Изпълнителния директор Димитър Георгиев Димитров. През 2007 г. не са извършвани промени в състава на Съвета на Директорите.

През 2007 г са изплатени следните възнаграждения на членовете на Съвета на Директорите:

<i>Име, презиме, фамилия</i>	<i>Основание</i>	<i>Изплатено възнаграждение</i>
Димитър Георгиев Димитров	Член на СД	24 000 лева
Огнян Иванов Донеv	Председател на СД	24 000 лева
Ивет Любомирова Христова	Член на СД	24 000 лева
	ОБЩО:	72 000 лева

Членовете на Съвета на директорите на “Софарма Трейдинг” АД притежават пряко или непряко най-малко 25 на сто от гласовете в Общото събрание на дружества, както следва:

Огнян Иванов Донеv:

- „Донеv инвестмънтс холдинг“ АД, регистрирано по ф. д. 476/1989 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано“ № 12;
- „Фининвест холдинг“ АД, регистрирано по ф. д. № 19019/1993 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, площад „България“ № 1;
- „ОГ Интернационал“ ООД, регистрирано по ф. д. № 3380/1997 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. „Черни връх“ № 20Б;
- „Телекомплект“ АД, регистрирано по ф. д. № 29401/1992 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. „Тотлебен“ № 69-73;
- „Софарма Билдингс“ АДСИЦ, регистрирано по ф.д. № 12390/2007 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление в гр. София, ул. „Илиенско шосе“ № 16;
- „Софарма Имоти“ АДСИЦ, регистрирано по ф.д. № 3548/2006 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление в гр. София, ул. „Илиенско шосе“ № 16;
- „Софарма“ АД, регистрирано по ф. д. № 19359/1991 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Илиенско шосе“ № 16;
- „Унифарм“ АД, регистрирано по ф. д. № 3685/1994 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Трайко Станоев“ № 3;

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468 4
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

- „Софпринт груп” АД, регистрирано по ф. д. № 18752/2007 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12;

- „Софконсулт груп” АД, регистрирано по ф. д. № 18751/2007 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12.

Ивет Любомирова Христова

- “Консумфарм” ООД, регистрирано по ф.д. №11508/1996 г., на Софийски градски съд.

Димитър Георгиев Димитров, не притежава пряко или непряко най-малко 25 на сто от гласовете в Общото събрание на юридически лица.

Членовете на Съвета на Директорите участват в управителни органи, контролни органи или са прокуристи на следните дружества:

Огнян Иванов Донев:

- „Софарма” АД, регистрирано по ф. д. № 19359/1991 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Илиенско шосе” № 16 – член на Съвета на директорите, председател;

- „Софарма Трейдинг” АД, регистрирано по ф. д. № 9598/2005 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. „Рожен” № 16 – член на Съвет на директорите, председател;

- „Елфарма” АД, регистрирано по ф. д. № 7545/2000 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Илиенско шосе” № 16 – член на Съвета на директорите, председател;

- „Доверие Обединен холдинг” АД, регистрирано по ф. д. № 13056/1996 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. „Дондуков” № 82 – член на Надзорен съвет, заместник – председател;

- „Донев инвестмънтс холдинг” АД, регистрирано по ф. д. № 476/1989 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12 – член на Надзорен съвет, председател;

- „Електрострой 98” АД - в ликвидация (няма неудовлетворени кредитори), регистрирано по ф. д. № 4429/1998 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12 – член на Надзорен съвет;

- „Калиман - РТ” АД, регистрирано по ф. д. № 107/1991 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Вихрен” № 34 – член на Съвета на директорите, председател;

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

София, 1612, ул. „Видлич” 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков”, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468 5
Варна, 9000, ул. „Царевец” 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарийска” 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим 1” 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев” 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев” 1, тел.: 0747/ 80403



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

- „ОГ Интернационал” ООД, регистрирано по ф. д. № 3380/1997 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. „Черни връх” № 20Б – управител;
- „Софарма 2000” АД, регистрирано по ф. д. № 6263/2000 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Илиенско шосе” № 16 – член на Надзорен съвет, заместник – председател;
- „Софарма Трейдинг 2006” АД, регистрирано по ф. д. № 8094/2005 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12 – член на Съвет на директорите, председател;
- „София информ” АД, регистрирано по ф. д. № 14349/1996 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12 – член на Надзорен съвет, председател;
- „Телекомплект” АД, регистрирано по ф. д. № 29401/1992 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. „Тотлебен” № 69-73 – член на Надзорен съвет, председател;
- „Унифарм” АД, регистрирано по ф. д. № 3685/1994 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Трайко Станоев” № 3 – член на Надзорен съвет, председател;
- „Доверие Капитал” АД, регистрирано по ф. д. № 10906/2000 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. „Дондуков” № 82 – член на Надзорен съвет;
- „Фармахим холдинг” ЕАД, регистрирано по ф. д. № 2616/1989 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Илиенско шосе” № 16 – член на Съвет на директорите, председател;
- „Фининвест холдинг” АД, регистрирано по ф. д. № 19019/1993 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, пл. „България” № 1 – член на Съвет на директорите;
- Обединен Здравноосигурителен фонд Доверие, регистрирано по ф.д № 9129/1999 г. по описа на Софийски Градски съд, със седалище и адрес на управление в гр. София, бул. „Дондуков” № 82 – член на Съвет на директорите, председател;
- НИХФИ АД, рег. по ф.д. № 18783/1991 г. по описа на Софийски Градски съд, със седалище и адрес на управление в гр. София, бул. „Климент Охридски” 3 - Член на Съвет на директорите.

Ивет Любомирова Христова:

- “Софарма Трейдинг 2006” АД, регистрирано по ф. д. № 8094/2005 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12 – Член на Съвета на директорите;
- Сдружение “Бизнес дама”, регистрирано по ф.д. № 2721/ 2006 г., на Софийски Градски съд – Член на Съвета на директорите;
- “Консумфарм” ООД, регистрирано по ф.д. № 11508/96 г., на Софийски Градски съд – Управител;



София, 1612, ул. „Видлич” 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков”, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 8604686
Варна, 9000, ул. „Царевец” 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска” 37, тел.: 062/ 603001

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

Враца, 3000, ул. „Антим I” 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев” 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев” 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

- "Верила Сървис" ЕАД, регистрирано по ф.д. № 8035/2005 г., на Софийски Градски съд – Председател на Съвета на директорите;

- "Верила Дитърджънтс" ЕАД, регистрирано по ф.д. № 8036/2005 г., на Софийски Градски съд – Председател на Съвета на директорите;

- "Верила Лубрикънтс" ЕАД, регистрирано по ф.д. № 8033/2005 г., на Софийски Градски съд – Председател на Съвета на директорите.

Димитър Георгиев Димитров

- Софарма Трейдинг 2006" АД, регистрирано по ф. д. № 8094/2005 г. на Софийски градски съд, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Позитано” № 12 – Изпълнителен Директор.

Директор за връзки с инвеститорите в "Софарма Трейдинг" АД е Венцислав Стефанов Маринов, с адрес за кореспонденция гр. София 1220, бул. „Рожен" № 16, тел.: 81 33 660.

Основните банки, обслужващи дейността на Дружеството, са:

- ✓ "СЖ Експресбанк" АД, със седалище и адрес на управление: гр. София 1303, бул. "Александър Стамболийски" 73;
- ✓ "Райфайзенбанк" ЕАД, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. "Н.Гогол" №18/20;
- ✓ "Уникредит Булбанк" АД, със седалище и адрес на управление: гр. София, пл. "Света Неделя" № 7.

Одитор на Дружеството за 2005, 2006 и 2007 г. е регистрираният одитор – „КПМГ България" ООД с рег. № 045, гр. София; ул."Фритьоф Нансен " № 37.

„КПМГ България" ООД е специализирано одиторско предприятие, член на Института на Дипломираните Експерт Счетоводители в България

„Софарма Трейдинг" АД присъства на територията на Република България със 7 Регионални дистрибуционни центрове съответно в градовете София, Варна, Бургас, Пловдив, Велико Търново, Враца и Разлог, като по този начин осигурява 100% териториално покритие на страната.

Към 31.12.2007 г. разпределението на акционерния капитал на дружеството е както следва:



София, 1612, ул. „Видлич" 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков", бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468 7
Варна, 9000, ул. „Царевец" 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска" 37, тел.: 062/ 603001

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

Враца, 3000, ул. „Антим I" 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев" 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев" 1, тел.: 0747/ 80403

Юридическо/Физическо лице	Брой акции	%-но разпределение
"Софарма" АД	27 846 017	92.82%
Венцислав Стоев	1 470 000	4.90%
Огнян Палавеев	300 000	1.00%
Texsta corp.	33 435	0.11%
Др. физически лица с дял под 1%	350 548	1.17%

"Софарма Трейдинг" АД не притежава и не е придобивало или прехвърляло през отчетния период собствени акции.

В края на 2007 г повече от 5 % от правото на глас в Общото събрание на "Софарма Трейдинг" АД притежава „Софарма“ АД - вписано в търговския регистър на Софийски градски съд по ф.д. № 19359/1991 г., с парт. № 561, том 11, стр. 8, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. „Илиенско шосе“ № 16. Делът на акционерното участие на „Софарма“ АД намалява през четвърто тримесечие на 2007 г.

От членовете на Съвета на Директорите през 2007 г. акции придобива и притежава към 31.12.2007 г. - Димитър Димитров - 138 462 акции, което представлява 0.46 % от акционерния капитал.

Към 31.12.2007 г. Висшият ръководен състав притежава 132 231 акции, представляващо 0.44 % от капитала.

„Софарма Трейдинг“ АД притежава дялове в следните дружества:

- 91.03 % от „Аптечно Благоевград“ АД, регистрирано по ф.д. № 224/1992 г. по описа на Благоевградски окръжен съд, със седалище и адрес на управление гр. Благоевград, ул. „Антон Чехов“ №1. Дружеството е в открита процедура по ликвидация и не е извършвало дейност през 2007 г.
- 81.00% от „Санита Козметикс“ ЕООД, регистрирано по ф.д. 6085/2003 г. по описа на Софийски Градски съд, със седалище и адрес на управление София, Красно село, ул „Видлич“ № 2. Дружеството е в открита процедура по ликвидация и не е извършвало дейност през 2007 г.



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

От 01.01.2007 г. „Софарма Трейдинг“ АД е акредитиран представител на "ПФАЙЗЕР Н.С.Р. КОРПОРЕЙШЪН" - САЩ - Чуждестранно лице, регистрирано по ЗДДС.

2. Административни промени през 2007 г.

С Решение № 4 на Софийски градски съд от 20.06.2007 г. съдът вписва ново седалище и адрес на управление на дружеството: гр.София, бул."Рожен" №16.

С Решение № 5 от 14.09.2007 г., съдът вписа увеличение на капитала на дружеството от 20 000 000 на 30 000 000 лева чрез издаване на нова емисия от акции. Към решението е приложен актуализиран устав, съгласно който акциите се преобразуват от поименни в безналични.

Средствата от увеличението на капитала се използват като оборотни средства за покупка на стока и предоставяне на отложено плащане на клиенти.

С решение на Софийски Градски Съд от 05.10.2007 г. бяха регистрирани промени в Устава на „Софарма Трейдинг“ АД в следните основни насоки:

Чл. 6 - Увеличение на капитала от 20 000 000 на 30 000 000 лева и вписване на изискване вноските в капитала да са само парични и капиталът да е внесен изцяло.

Чл.7 - Изискване Дружеството да издава само безналични акции, водени по регистрите на Централния Депозитар.

Чл.8 – Дефинират се лицата с право на глас в Общото събрание на акционерите - акционерите, вписани в регистрите на Централния Депозитар 14 дни преди датата на Общото събрание и лицата с право да получат дивидент - акционерите, вписани в регистрите на Централния Депозитар 14 дни след датата на общото събрание, на което е приет ГФО и е взето решение за разпределяне на печалбата.

Чл. 10 – Променят се правата за прехвърляне на акциите – свободно според волята на собствениците им.

Чл. 12 – Променят се изискванията относно водене на Книга на акционерите – Акционерната книга се води от „Централен депозитар“ АД, при условията на действащата нормативна уредба и сключен договор между дружеството и депозитара.



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

Чл. 13 – Променят се способите за увеличаване на капитала. Капиталът се увеличава само чрез издаване на нови акции срещу парични вноски, чрез превръщане на издадени конвертируеми облигации в акции и чрез превръщане на част от печалбата в капитал.

Чл. 14 – Дефинират се равни права за участие в увеличението на капитала на акционерите, съответстващи на техния дял в капитала преди увеличението.

Чл. 16 – Променя се способът за намаляване на капитала - чрез обезсилване на обратно изкупени акции при условията на действащото законодателство.

Чл. 27 – Променя се изискването за наличие на кворум за заседанието на ОС от 75 % на 50 %, а срокът за свикване на второ заседание при липса на кворум се променя от 24 часа на 14 дни.

Чл. 31 Относно състава на Съвета на Директорите е вписано изискване -най-малко 1/3 от членовете на СД да бъдат независими лица по смисъла на ЗППЦИ;

Чл.49 - Общото събрание на акционерите, проведено на 08.06.2007 г. овластява Съвета на Директорите да регистрира акциите като безналични в Централния депозитар, да впише дружеството като публично в регистъра на КФН, да регистрира всички акции на дружеството на БФБ и да избере и овласти инвестиционен посредник, който да извърши предходните действия.

На 04.10.2007 г. акциите на „Софарма Трейдинг“ АД бяха регистрирани в Централния депозитар с код на емисията BG1100086070.

На 19.10.2007 г. Съветът на Директорите на „Софарма Трейдинг“ АД взе решение за изготвяне на Проспект и извършване на Вторично публично предлагане на акциите на дружеството на БФБ. За консултант по емисията, в това число и при изготвянето на Проспект за вторично публично предлагане на акции бе избран Инвестиционният посредник “Булброкърс” АД, със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. “Иван Вазов” № 30, адрес за кореспонденция: гр. София, ул. “Шейново” № 7, партер.

С Решение № 6 на Софийски Градски Съд от 19.06.2007 г. се закрива дейността на Клон на търговско дружество с фирма „Санита Трейдинг- АД- Клон София”.

През септември 2007 г. бе извършен ресертификационен одит на всички Регионални дистрибуционни центрове на “Софарма Трейдинг” АД от Lloyd’s Register Quality Assurance Limited и бе издаден Сертификат за одобрение на Системата за управление на качеството BS EN ISO 9001:2000, EN ISO 9001:2000, ISO 9001:2000.



С решение № IV-122/РД 02-47/12.04.2007 г. на Министерство на здравеопазването се извърши промяна на Разрешението за търговия на едро с лекарства на „Софарма Трейдинг“ АД, с което се разкрива нов склад за съхранение на лекарства находящ се в гр. Бургас, к-с „Славейков“, бл. 55, до вх. А /партерен етаж/, с ръководител маг. фарм. Светла Славова Арабаджиева.

В резултат на вътрешнофирмени промени в края на 2007 г., с решение на Изпълнителна Агенция по Лекарствата се извърши промяна в ръководителя на склада за съхранение на лекарствени продукти в гр. София, с адрес район Надежда, кв. Военна рампа – Запад, бул. „Рожен“ 16, като Маг.Фармацевт Петя Минчева Тенчева бе заменена с Маг. Фармацевт Виолета Иванова Баракова.

3. Информация за служителите през 2007 г.

Броят на заетите в дружеството лица в периода 2006 – 2007 г. отбелязва ръст от 191 служители. През разглеждания период в дружеството няма временно заети лица.

Група персонал	2006 г.	2007 г.
Ръководни специалисти	27	34
Аналитични специалисти	27	21
Техници и други приложни специалисти	96	127
Административен персонал	149	261
Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната	2	1
Квалифицирани работници	3	3
Оператори	93	135
Нискоквалифицирани работници	20	26
Персонал общо	417	608

В направление Човешки ресурси през 2007 г са реализирани следните проекти и резултати:



- Запазване на 10 % текучество на служители с над 6 месеца трудов стаж в компанията.
- Възнагражденията на 83 % от служителите са обвързани с ежемесечно отчитане на резултатите от тяхната работа по количествени критерии.
- Увеличение на средната заплата за годината - 8.6 %, като бюджетът за възнаграждения не бе надвишен, въпреки бързите темпове на растеж на дружеството.
- Стартира процесът на внедряване на нова софтуерна система – „Хермес“ за Управление на човешките ресурси в компанията.

4. Развитие на логистичния потенциал

„Софарма Трейдинг“ АД има национално логистично покритие чрез 7 стратегически разположени Регионални дистрибуционни центъра, от които извършва доставки за максимум 4 часа и спешни доставки на животоспасяващи лекарства. Собствените и наетите складови площи включват 17 500 кв.м. или 11 700 палетоместа, 5 хладилни камери с площ 166.4 кв.м.

„Софарма Трейдинг“ АД обслужва най-модерния фармацевтичен логистичен терминал в България, намиращ се в гр. София, бул. „Рожен“ № 16. Складът, разположен на площ от 9 000 кв. м., разполага с 6 000 палетоместа и три хладилни камери. В склада е внедрена модерна Warehouse Management система, която позволява оптимизиране на пространството, пълно партидно проследяване на вложените в склада артикули, както и система с адреси за позициониране на продуктите в склада.

С подкрепата на „Софарма“ АД и „Софарма Логистика“ АД компанията планира да увеличи логистичния си потенциал с 80 % чрез изграждане на нови складове в София, В. Търново, Бургас и Варна. В новия склад в София се предвижда внедряване на иновативна автоматизирана система за управление на складови наличности и дистрибуция на лекарствени продукти. Складът ще е предназначен за обслужване на крайни клиенти и ще е на площ от 10 000 кв.м.

Като логистичен потенциал компанията разполага с автомобилен парк от над 130 превозни средства, различни по тонаж и размери. През 2007 продължи обновяването на автомобилния

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468] 2
Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

парк, като бяха закупени нови дистрибуционни автомобили Фолксваген Пикап и нови автомобили за търговския персонал – Фолксваген Поло.

5. Продажби на стока - лекарствени средства, санитарно-хигиенни материали, хранителни добавки и козметика

Стопанска среда и влиянието ѝ върху дейността на дружеството:

„Софарма Трейдинг“ АД е водещ дистрибутор на лекарствени средства, козметика, консумативи, ОТС продукти, санитарно-хигиенни материали, дезинфектанти, продукти за лабораторна диагностика в България.

Бизнесът с лекарства в България през последните години претърпя много промени и преразпределения на пазара. Като причини могат да се изтъкнат консолидирането на пазарните сегменти, както и промените в политиките на големите играчи в сферата на дистрибуцията на лекарствени средства. Ниските надценки, промените в законодателството и строгите изисквания към България, поставени от Европейския Съюз, доведоха до фалити и концентрация на дистрибуцията в малка, но мощна група в бизнеса. Зад основните дистрибутори застанаха водещи компании в сферата на производството на лекарства – „Софарма“ АД, „Актавис“ ЕАД, Phoenix Германия.

В сектора на фармацевтичната дистрибуция основния акцент от промените в Закона за лекарствата беше приемането на изискването за „Една аптека - един фармацевт“. Това предизвика противопоставяне и напрежение в пазара и раздели фармацевтите на два лагера. Собствениците на вериги аптеки оспориха текста с мотив, че се ограничава тяхното право да правят бизнес. В резултат бе създадена АСА (Асоциация на собствениците на аптеки), която поведе диалог с институции и медии за премахване на закона.

Като резултат от промените в закона, новите по-строги нормативни изисквания и на изострената конкуренция в сектора бяха закрити обекти - аптеки в цялата страна.

В края на 2007 година бе приета и влезе в сила нова Наредба за условията, правилата и реда за регулиране и регистриране на цените на лекарствените продукти, която цели намаляването на крайната цена на лекарствата за пациентите. Тази наредба допълнително затрудни оперирането



на по-малките фирми аптеки и е много вероятно да се окаже фактор в бъдещото реструктуриране на пазара на дребно.

Всички тези промени не се отразиха съществено на сектора, в който оперира „Софарма Трейдинг“ АД - дистрибуцията до аптеки, поради значителната степен на реструктуриране на пазара и преразпределението на оборота на затворените обекти в по-големи и финансово стабилни аптеки. Като следствие на продължаващата конкурентна ценова война новата наредба за ценообразуване намери резултат в намаляване на отстъпките към клиенти и не се отрази върху брутната рентабилност на дистрибуторите.

Всички макроикономически статистически данни, пресечени с политическите фактори, промяна в законодателството съответстващо на ЕС - сочат за плавно подобрене на личния и социален живот на населението в трудоспособна възраст. Като основен потребител на услугата предлагана от фирмите на фармацевтичния пазар от населението може да се очаква увеличение в потреблението на лекарства – с цел подобряване на жизнения стандарт и водене на по-здравословен начин на живот. Всички положителни промени в социалната сфера са предпоставка за подобрене на бизнес климата на фармацевтичния пазар.

Като цяло подобрената икономическа среда, повишената покупателна способност на населението и увеличаването и разнообразяването на портфолиото от продукти в аптеките доведе до нарастване на общия фармацевтичен пазар с 21 %.

Отраслова специфика на търсенето

Отрасловата спецификация на търсенето е силно зависима от наредбата за условията и реда за договаряне на лекарствата, стойността на която се заплаща напълно или частично от НЗОК, сезонността на предлагания артикул (група артикули), покупателната сила на потребителите.

Основния показател за спецификата на търсенето е приетият лекарствен списък на НЗОК (в сила от 01.09.2006 г.) - всяка негова промяна променя и потреблението на група артикули/производители.

Като следващ показател може да се изтъкне сезонността на някои от групите артикули, аналгетици, витамини, лекарствени средства повлияващи на храносмилателната система и



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

метаболизма, лекарствени средства повлияващи на дихателната система и т.н. – сезонността се изразява с високи продажби през летните месеци или зимен тренд според спецификацията на артикулната група.

Не на последно място са периодите на силна покупателна мощ – след заплата, пенсия. Наблюдава се в кратки периоди от време (в началото и края на текущ месец) увеличаване на покупателната сила на хора в напреднала възраст, хронично болни.

Ръст на търсенето - историческа оценка.

Година	ЛП – внос	ЛП – местно производство	Общо стойност на фармацевтичния пазар
2006	801 698 000	211 826 000	1 013 524 000
2007	968 478 000	262 116 000	1 230 594 000

Пазарни позиции

Пазарната позиция на „Софарма Трейдинг“ АД показва стабилност, разглеждайки данните за месеци назад в годината. Тенденцията сочи плавен тренд на повишение на пазарния дял със значителен ръст в аптечен пазар в октомври-декември и изразени флуктуации на болничен пазар, причинени от нерегулярните доставки към болниците и Държавна поръчка. Пазарните позиции са следствие от повишаване на доверието на клиентите към „Софарма Трейдинг“ АД, от разширяване на продуктовото портфолио, от въвеждане на нови услуги към пазара и цялостно ориентиране на търговските и съпорт отдели във фирмата към Клиента.

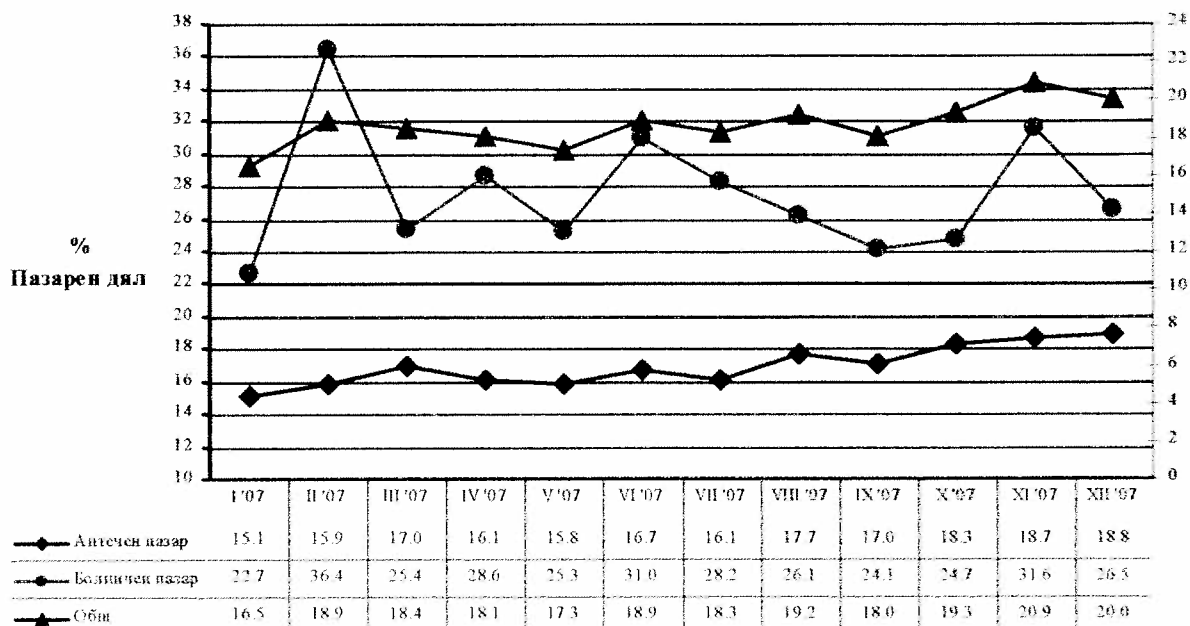
В резултат „Софарма Трейдинг“ АД се превърна в пазарен лидер, заемащ второ място на Българския пазар, а някои дистрибутори загубиха водещите си позиции.

Пазарния дял на “Софарма Трейдинг” АД, според IMS Health за месец декември 2007 г. е 20.0% в стойност - за аптечен пазар 18.83% и за болничен пазар 26.51%.



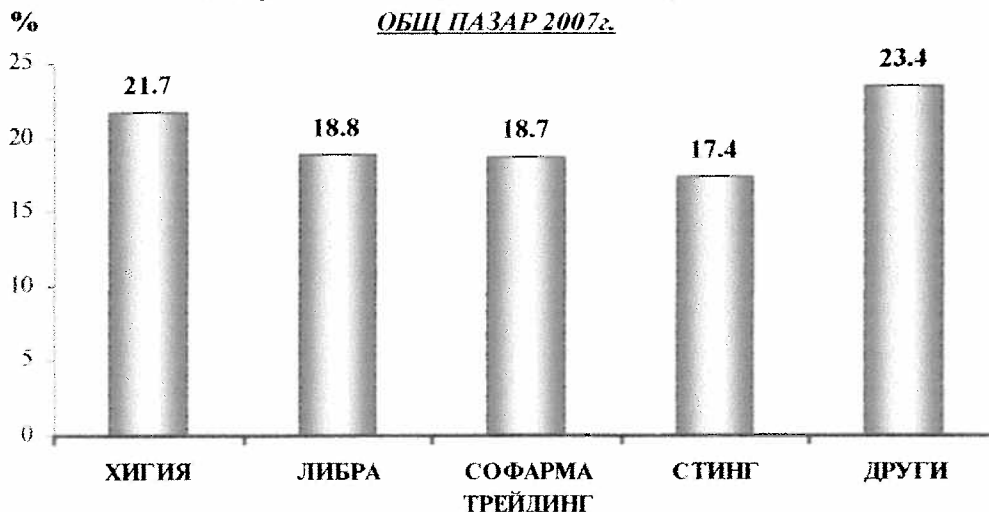
гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

Динамика пазарен дял - СОФАРМА ТРЕЙДИНГ



Спрямо декември 2006 г. (за период от една година) ръстът в общият пазарен дял е 41%.

Разпределение пазарни дялове по дистрибутори ОБЩ ПАЗАР 2007г.



Анализът на динамиката на пазарните дялове, показва ръст на пазарните позиции на всички основни четири дистрибутора, за сметка на останалите. Общият пазарен дял на водещите компании нараства от 71.1 % през януари до 76.4 % през декември.

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

В съпоставката на ръстовете трябва да се отбележи водещата позиция на „Софарма Трейдинг“ АД, която за втора поредна година е най-бързо развиващата се компания в сектора.

Особено динамично е развитието през последно тримесечие на 2007 г., когато „Софарма Трейдинг“ АД бележи ръст в общия си пазарен дял септември спрямо декември от 18 до 20.0 %.

Конкуренти

Конкурентите на фармацевтичния пазар са ТОП дистрибуторите: Хигия, Стинг, Либра. От по-малките дистрибутори трябва да се посочат Търговска Лига, които са активни в държавно регулирания бизнес, и Аришоп - концентрирани единствено по отношение на ексклузивните си продукти. Според мащаба си на дейност и логистичното покритие дистрибуторите се разделят на национални дистрибутори (Софарма Трейдинг, Хигия, Либра, Стинг) и локални дистрибутори.

По отношение на дейността и логистичния потенциал водещите дистрибутори не се различават съществено. Всеки един от тях разполага с регионална структура от складови бази, с отличен автопарк и достатъчно добре обучен персонал. Те имат различни пазарни стратегии и реагират по различен начин на промените на пазара, както на национално ниво така и по места. Всеки един от тях има своите силни и слаби страни, което показва, че няма изявен лидер сред дистрибуторите на лекарства.

Основни конкуренти на „Софарма Трейдинг“ АД са:

Хигия:

- **Силни страни:**

- дистрибутор на Актавис.

- **Слаби страни:**

- промени в търговската политика към пазара – прекратяване на отложени плащания, намаляване на търговски отстъпки, което води до значително отслабване на позициите на фармацевтичния пазар;
- пълна смяна на топ мениджмънта, текучество в търговските екипи аптечен и болничен пазар;
- болничен пазар – не се изпълняват поети ангажименти и договори;

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468 7
Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

- затворени складови бази – Враца и Стара Загора;
- Фарма експерт – липса на концепция и стратегия, съществува само като бранд, но без съдържание, част от клиентите прекратяват договорите си;
- Наличие на откази по продукти и липса на промоционални активности.

- **Маркетингови активности:**

- програма Фарма експерт - с намаляващ брой аптеки, промоции само с няколко ексклузивни марки;
- месечни списания – Resire и Panacea с обща информация, новини, научни статии, нови продукти. От март месец издават списание само с промоционални оферти.

Либра:

- **Силни страни:**

- пазарно ориентирана складова наличност; широта на портфолиото;
- транспортна схема с доставки през 2 часа в основни градове, направления на всеки 4 часа;
- предлага високи търговски отстъпки на собствения внос, добри условия за отложено плащане, стокови кредити;
- бърза реакция, гъвкавост, индивидуален подход към клиента.

- **Маркетингови активности:**

- сезонни и седмични промоции, предметни награди, екскурзии;
- срещи и обучения на фармацевти, безлихвен лизинг за автомобили, обзавеждане на аптеки.

Стинг:

- **Силни страни:**

- балансирано портфолио – безотказност при поръчки;
- коректност към клиентите, двупосочна връзка с пазара;



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

- информационно обезпечаване на аптеките за предстоящи откази и нови продукти и бърза реакция при появата им.

- Слаби страни:

- лобирание за закона „Една аптека – един фармацевт“;
- задължения към доставчици и производители.

- Маркетингови активности:

- програма “Леге Артис”, поддържат промените в Закона за ограничаване на бизнеса в аптеките в рамките на фармацевтичното съсловие;
- пакетни промоции, сезонни промоции; преференциални условия;
- обзавеждане, дизайн, консултации на аптеки; IT-обезпечение на аптеката;
- екскурзии в чужбина;
- срещи с фармацевти.

Конкурентни предимства на “Софарма Трейдинг” АД:

- “Софарма Трейдинг” АД се ръководи от специалисти с богат професионален опит и доказани професионални качества;
- Персоналът се обучава по програми за повишаване на квалификацията и организационната компетентност;
- Стабилност на компанията и устойчив растеж, последователност във вземането на решения;
- Плавен и стабилен ръст на Аптечен и Болничен пазар;
- Наличие на изключително балансиран логистичен потенциал;
- Дългогодишни взаимоотношения и лоялност към партньорите на компанията;
- Работен процес базиран на стандарт ISO 9001:2000;
- Въвеждане на уникални за фармацевтичния пазар услуги и дейности;
- Непрекъснат стремеж за обогатяване на продуктовото портфолио – в периода 2007/2008 г. Софарма Трейдинг ще увеличи продажбите си на нелекарствени средства, медицински консумативи и медицинска апаратура;



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

- Използване на сигурни и проверени системи за достъп, обработка и съхранение на информацията.

Продажби на стока за 2007 г.

Както за много фирми, така и за „Софарма Трейдинг“ АД доброто обслужване и удовлетвореност на клиентите е крайъгълен камък в маркетинговата стратегия. Ние установихме, че можем да печелим и запазим повече клиенти извършвайки по-бързи доставки, по-добри услуги и на по-добри цени чрез ефективна логистика. „Софарма Трейдинг“ АД, като прогресивен дистрибутор постоянно търси начини да задоволи непрекъснато променящите се потребности на производителите, както и да достави добавена стойност на целевите бизнес клиенти.

Продажби на стока на Софарма Трейдинг за 2007 г.

Група клиент	Софарма Трейдинг АД
I тримесечие'07	62 276 хил. лв.
II тримесечие'07	59 598 хил. лв.
III тримесечие'07	59 594 хил. лв.
IV тримесечие'07	77 822 хил. лв.
Total 2007	259 290 хил. лв.

За цялата 2007 г. „Софарма Трейдинг“ АД реализира продажби на стоки в размер на 259 290 хил. лева, което представлява 90 % ръст спрямо 2006 г.

През четвърто тримесечие на 2007 г. „Софарма Трейдинг“ АД реализира продажби на стока в размер на 77 822 хил. лева, което представлява ръст спрямо трето тримесечие в размер на 31 %. За същия период на 2006 г. „Софарма Трейдинг“ АД е реализирала продажби на стока в размер на 52 376 хил. лева, представляващо ръст от 49 %.

Всички продажби на „Софарма Трейдинг“ АД за 2007 г. са реализирани на територията на Р.България. Дружеството осъществява продажбите си чрез две основни направления за

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 8604620
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 813 3666
 www.sophamatrading.bg

продажби – Аптечен Пазар и Болничен пазар. Търговският екип на аптечен пазар се състои от 26 търговски представители, извършващи представяне на услугите и продуктите на Дружеството, договаряне на търговски условия в клиенти аптеки и 70 дилъри, приемащи заявки от клиенти по телефон или електронна поща. Търговският екип на болничен пазар се състои от 5 души Регионални мениджъри продажби, осъществяващи комуникацията с фармацевти и доктори от медицински заведения и екип от 5 души осъществяващ подготовката на документите за участие в обществени поръчки за избор на доставчик на лекарства и консумативи.

В допълнение към дистрибуцията на продукти до търговци на дребно „Софарма Трейдинг” АД осъществява и продажби на едро към други Търговци на едро с лекарства и предлага услуги по складиране и логистично обслужване.

През цялата 2007 г. водещо място имат продажбите на аптечен пазар с относителен дял за цялата година в размер на 58 %.

Продажби на стока на Софарма Трейдинг за 2007 г.

Група клиент	Общи продажби 2006 г.	Общи продажби 2007 г.	Ръст
АПТЕЧЕН ПАЗАР	90 707 хил. лв.	149 223 хил. лв.	65 %
БОЛНИЧЕН ПАЗАР	32 693 хил. лв.	51 128 хил. лв.	56 %
ТЪРГОВЕЦ НА ЕДРО	13 238 хил. лв.	58 883 хил. лв.	345 %
Grand Total	136 638 хил. лв.	259 290 хил. лв.	90 %

Група клиент	Относителен дял 2006 г.	Относителен дял 2007 г.
АПТЕЧЕН ПАЗАР	66 %	58 %
БОЛНИЧЕН ПАЗАР	24 %	20 %
ТЪРГОВЕЦ НА ЕДРО	10 %	23 %



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg



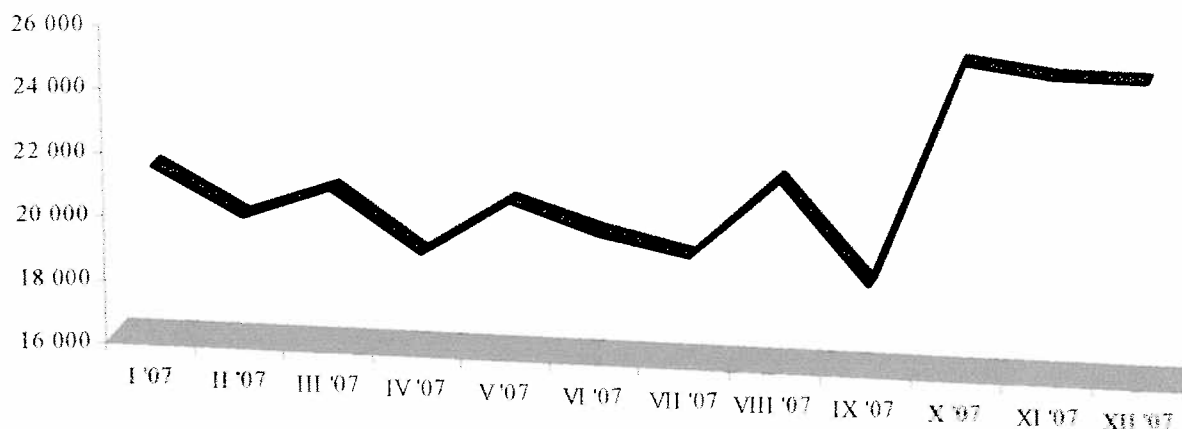
Основен акцент в развитието на продажбите през 2007 г. бе поставен в канала Частни аптеки. В компанията бе извършено цялостно реструктуриране на Търговския екип и бе изградена структура от Регионални мениджъри Продажби във всеки Дистрибуционен център, ръководещи дейността на екип от високо мотивирани дилъри и търговски представители. Поставено бе началото на дългосрочни търговски взаимоотношения с по-голямата част от основните търговци на дребно – аптеки. В резултат бе реализиран ръст в продажбите към аптеки от 59 млн. лева и „Софарма Трейдинг“ АД се нареди сред пазарните лидери в този сегмент.

В канала болничен пазар „Софарма Трейдинг“ АД заздравя своите позиции на пазарен лидер и успя да увеличи продажбите си с 56 %. Основните фактори за ръста са финансовата стабилност на компанията и възможността да отговори на нуждите от финансиране на сектора, както и добрите взаимоотношения с фирми производители.

Големият ръст в сегмента Търговци на едро е резултат от факта, че от октомври 2006 г. „Софарма Трейдинг“ АД е търговец на едро на продуктите на „Софарма“ АД за всички дистрибутори в рамките на националния пазар.

Динамика на продажбите за 2007г. по месеци

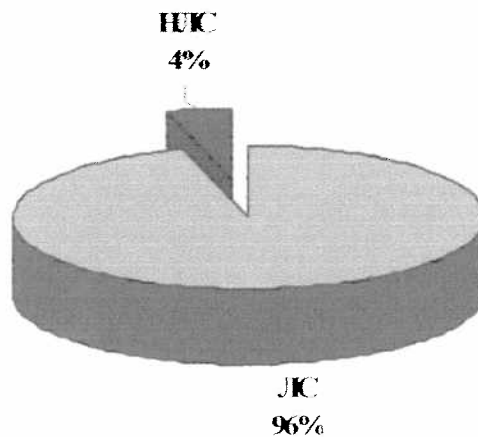
млн. лв.



В структурата на продажбите на стока се забелязват следните тенденции:

В разпределението на продажбите между лекарства и нелекарствени средства и през 2007 г. доминират продуктите лекарства с относителен дял от 96 %, които имат и по-ускорен ръст през 2007 спрямо предходната година.

Разпределение на продажбите по основни групи артикули за 2007г.



Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

23

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

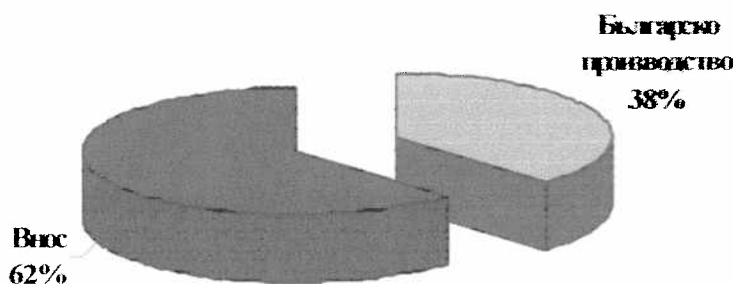
гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

В рамките на тази пропорция мениджмънтът на „Софарма Трейдинг“ АД вижда един от основните потенциали за развитие през следващата година. Вече и в българския фармацевтичен пазар се забелязва световната тенденция за увеличаване на потреблението на хранителни добавки, витамини, медицинска козметика, както и насочването на това потребление, заедно със средствата за лична хигиена към аптеките.

С цел усвояване на този потенциал и стимулиране развитието на сегмента „Софарма Трейдинг“ АД планира развитието на нова Дивизия Нелекарствени средства в рамките на отдел Продажби Аптечен пазар. Философията на това ново направление е свързана с фокус върху най-бързо развиващата се категория в сектора и изграждане на портфолио от ексклузивно дистрибутирани брандове.

В разпределението на продажбите между продукти, произведени в България и продукти внос (основно от страни от ЕС) и през 2007 г. доминират продуктите, доставяни от чужбина с относителен дял от 62 %.

Разпределение на продажбите от местно производство и внос за 2007г.



Върху това разпределение „Софарма Трейдинг“ АД не може да оказва съществено влияние, а по-скоро следва тенденциите на пазара, поддържайки добри търговски взаимоотношения с всички производители, представени на българския пазар. Като изключение следва да се отбележи изградената синергия със „Софарма“ АД за промотиране и развитие на търговските марки на дружеството-майка.

По отношение на структурата на продажбите по производители може да се направи изводът, че структурата на продажбите на „Софарма Трейдинг“ АД по производители, е в съответствие със структурата по производители за целия фармацевтичен пазар. В аптекния сегмент ТОП 10 от производителите на лекарствени средства формират 44 % от общите продажби, а в структурата на продажбите на „Софарма Трейдинг“ АД тези производители образуват 45.8 % от продажбите. Подобна е ситуацията и в болничния сегмент – водещите 10 производители формират 59.2 % от продажбите и имат 57.8 % дял от продажбите на „Софарма Трейдинг“ АД. Тези резултати са следствие от целенасочената и последователна работа на дружеството с всички водещи фармацевтични производители, представени на българския фармацевтичен пазар.

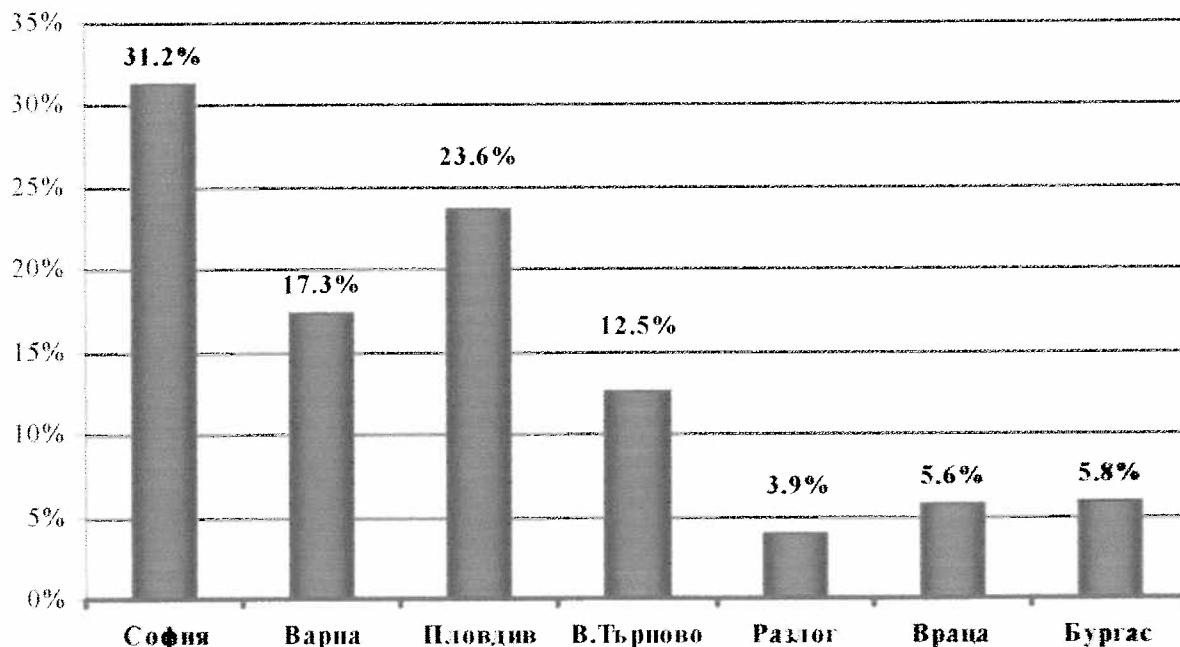
По отношение на степента на зависимост на продажбите от ключови клиенти и доставчици могат да се направят следните изводи:

Няма клиенти, чиито относителен дял в общите продажби да надвишава 10 %. От клиентите водещо място има НЗОК за продажби по сключени договори за доставка на скъпоструващи и животоспасяващи медикаменти, заплащани по схемата на Приложение 5. Висок относителен дял имат и водещите национални дистрибутори, свързан с покупките им на стоки от портфолиото на „Софарма Трейдинг“ АД.

При доставчиците най-голям дял има „Софарма“ АД с 25.7 % дял от общите покупки. Високият относителен дял произлиза от икономическата свързаност между двете дружества – „Софарма Трейдинг“ АД е дистрибуторската фирма за продукцията на „Софарма“ АД за вътрешния пазар. От останалите доставчици няма фирма с дял, по-голям от 10 %.

„Софарма Трейдинг“ АД има 7 Регионални дистрибуционни центъра, които извършват продажби на стоки към клиенти – аптеки и медицински заведения. Чрез централния си склад в София, бул. „Рожен“ № 16 компанията снабдява Регионалните центрове и извършва продажби към други търговци на едро. В този склад се извършват и услугите по договори за преддистрибуция. Разпределението на продажбите по Регионални дистрибуционни центрове е както следва:



Разпределение продажби Софарма Трейдинг АД по РДЦ за 2007г.


Водещият регионален офис е София с 43 % дял, а В.Търново, Бургас и Пловдив са складовете с най-голям потенциал за бъдещо развитие.

Чрез маркетинговите активности към пазара, перфектно обучен и организиран търговски екип и оптимизирани логистични услуги „Софарма Трейдинг“ АД не само увеличи клиентската си база, но и спечели значителен брой лоялни клиенти аптеки и болници.

Развитие на клиентската база

Тип клиент	Аптеки	Болници, МЦ, ДКЦ	Търговци на едро	Общо клиенти
I '07	2 522	250	37	2 809
II '07	2 508	255	28	2 791
III '07	2 513	289	28	2 830
IV '07	2 457	248	37	2 742
V '07	2 488	259	39	2 786
VI '07	2 541	298	33	2 872
VII '07	2 549	287	36	2 872
VIII '07	2 607	277	35	2 919

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403



IX '07	2 597	294	30	2 921
X '07	2 683	288	36	3 007
XI '07	2 680	301	36	3 017
XII '07	2 598	279	35	2 912
Общо	2 562	277	34	2 873

Иновации в дистрибуционния сървиз

Дистрибуторът извършва множество функции: промоции (създава и комуникира по ефективен начин атрактивно предложение/оферта към клиентите), информация (провежда проучвания, събира пазарна информация необходима при анализи, планиране и бюджетиране), контакти (открива и комуникира с потенциалните клиенти), договаряне, физическа дистрибуция, финансиране, поемане на риска.

За дистрибуционния сървиз може да се каже, че диференциацията се постига предимно от разнообразието на предлаганите услуги и качеството им на изпълнение към аптеките и болниците.

Основният фактор в конкурентната борба и през 2007 г. остана ценовата конкуренция между дистрибуторите. С цел минимизиране на негативните ефекти от нея компанията стартира проекти по диверсификация на продуктовото си портфолио и канали на дистрибуция, както и проект за подобряване на ефективността на дистрибуционния сървиз.

През юни 2007 г. бе създадено ново направление – Обслужване на клиенти и оперативна дейност с основна цел подобряване на обслужването на клиентите и оптимизиране на процеса на дистрибуция. Стартира проект по предоставяне на пакети от допълнителни услуги към клиенти, популяризиращи чрез печатно корпоративно издание.

С цел спечелване на допълнително конкурентно предимство „Софарма Трейдинг“ АД стана първият дистрибутор, инвестиращ в автоматизиране на процесите по манипулиране на стоката и подготовка на поръчките. Иновативната система KNAPP, която се изгражда в централния склад на дружеството, намиращ се на бул. „Рожен“ ще даде значително конкурентно предимство, ще повиши ефективността и ще намали разходите за осъществяване на процеса манипулиране на клиентските заявки.

Като основна цел пред търговския отдел на компанията бе поставен проекта за разработване на ефективна и удобна за клиентите web-базирана система за създаване и изпращане на електронни заявки. В резултат бяха реализирани проекти по подобряване събирането на

клиентски заявки чрез система за електронни и web-базирани заявки от клиенти и безплатен национален телефон.

През 2007 г. бе внедрена и GPS система за проследяване и контрол на движението на авто-парка на компанията, заедно със софтуерна система на фирма Рила Сълюшън, улесняваща техническото обслужване на авто-парка, планирането на маршрутите, контрол на изпълнението на зададените маршрути и времето за доставка.

С цел намаляване на срока за доставка до клиенти бяха стартирани проекти за Оптимизация на процесите по манипулиране и контрол на набраните заявки, чрез въвеждане на ABC базирана подредба на артикулите в склада и контрол на набраните заявки с баркод скенери.

6. Други приходи:

През 2007 г. "Софарма Трейдинг" АД е предоставяла следните групи услуги на клиенти:

1. Услуга "преддистрибуция" - складиране и логистично обслужване на фармацевтични продукти на български и чуждестранни компании. Целта на този продукт е да предложи логистично решение на задачата „Вие произвеждате – ние Ви свързваме с Вашите пазари“, чрез предлагане на различни гъвкави решения според спецификата на клиента. Услугите предлагани към клиентите включват освен стандартните логистични услуги по складиране и специфични услуги, покриващи изискванията в сектора като съхранение на термолабилни продукти, унищожаване на лекарствени средства, пакет финансови услуги, логистично управление на клинични изпитвания и други.

2. Маркетингови и рекламни услуги на фирми производители – „Софарма Трейдинг“ АД предлага договори за публикации в двете си месечни безплатни издания за клиенти – „Софарма клуб“, предназначени за собственици и фармацевти на аптеки, специализирани в предоставянето на полезна информация в областта на фармацията и нелекарствените продукти. Дружеството предлага и разнообразно портфолио от маркетингови услуги и инициативи на партньори доставчици и производители, в услуга на популяризирането на продуктите им на фармацевтичния пазар в България.

3. Отдаване под наем на ДМА – за част от ексклузивните си партньори, „Софарма Трейдинг“ АД предлага отдаване под наем на част от логистичния си потенциал.



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 813 3660
факс: 02/ 813 3666
www.sopharmatrading.bg

Общата сума на другите приходи е 4 077 хил. лева. Основен дял в тях - 54 % заемат приходите от преддистрибуция, следвани от печалбата от продажба на ДМА с 25%.

7. Маркетингова дейност:

Основните фокуси на маркетинговата дейност за 2007 г. се предопределиха от фирмените цели и бизнес стратегия. Основните направления на развиване на дейността са предлагане на нови маркетингови услуги към представителствата на фирми производители, разработване на програми към аптеките развиващи бизнеса им, развиване на портфолиото.

Вътрешно-фирменият маркетинг цели създаването на високо мотивиран и обучен търговски екип, който е в директна връзка с клиентите, както и професионални съпорт екипи, които работейки в синхрон подsigуряват високото ниво на услугите и доволните клиенти.

Резултатът, който постигнахме е всички отдели участващи в логистичния процес да бъдат ориентирани към Клиента.

Създаването на модерни маркетингови услуги, отговарящи на нуждите на фармацевтичните компании помагат за изграждането на дългосрочни партньорски отношения с производителите. Маркетинговите екипи на повечето фармацевтични производители работят основно за макетирането на продуктите към лекари и специалисти. Отговорността относно нивото на дистрибуция в съответния целеви пазар, качествено съхранение на продуктите, информираността на фармацевтите за характеристиките на продуктите и текущи промоции е изцяло на дистрибутора. Т.е. дистрибутора е важна част от веригата производител–дистрибутор–аптека–пациент и доверието на производителите се печели с ясна визия и разбиране на бизнеса на институционално ниво, с фокус съвпадащ със стратегията на марките им, с маркетингови активности към таргет групите за синергичен ефект с плановете на представителствата.

В тази посока бяха разработени маркетингови плановете с водещите производители на лекарства Sopharma Pharmaceuticals, Pfizer, Astra Zeneca, Alcon, La Roche, Rottapharm, Nycomed, Wyeth, 3M, Titania, Lifestyles, Nuby и др. В резултат „Софарма Трейдинг“ АД постигна значителен ръст в усвояване потенциала на тези фирми, което допринесе за увеличаване на общият пазарен дял.

В Маркетинг отдела се работи усилено и целенасочено, към популяризирането на името на компанията, за изграждане на успешна корпоративна визия и положителен имидж на „Софарма



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

Трейдинг" АД, чрез рекламни материали и общи активности с други водещи производители, използване на PR похвати и комуникация в масовите медии.

8. Анализ на финансовите резултати от дейността

Основни показатели за последните четири години:

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Приходи от основна дейност (хил. лв.)	65 888	71 709	137 890	263 367
Нетна печалба/загуба от дейността (хил. лв.)	-2 132	-918	250	767
Нетна печалба/загуба на акция (лв.)	-6.01	-2.59	0.150	0.033
Сума на активите (хил. лв.)	50 549	64 644	116 947	129 150
Акционерен капитал (хил. лв.)	9 842	8 837	29 039	43 557
Брой акции (хил. бр.)	355	355	20 000	30 000

„Софарма Трейдинг“ АД приключи 2007 г. с нетна печалба преди данъци в размер на 790 хил. лв., което е увеличение с 466 хил. лв. в сравнение със същият период на 2006 г.

Приходи

Факторите, оказващи влияние върху печалбата са основно значителното увеличение на приходите от продажба на стока и приходите от услуги, които компенсират реализирания ръст на разходите.

Върху размера на приходите на дружеството най-голямо влияние имат приходите от продажба на стока. Те заемат 98 % от приходите за периода на 2007 г., като увеличението им спрямо базовият период е с 90 % (122 653 хил.лв.)

Брутната печалба, реализирана от продажби на стоки се увеличава от 7 682 хил. лева през 2006 г. на 11 189 хил. лева за 2007 г. В относителна стойност реализираната надценка намалява от 5.96 % на 4.51 % през текущата година спрямо предходната. Основната причина е свързана с

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 8604683
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Гърново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

ефекта от продължаващата ценова конкуренция на аптечен пазар и увеличения относителен дял на ниско рентабилния канал от продажби към търговци на едро.

Другите доходи от дейността се увеличават с 2 824 хил.лв. до 4 077 хил.лв. като определящо значение имат приходите от преддистрибуция в размер на 2 216 хил.лв., и приходите от продажба на дълготрайни активи – 1 017 хил.лв. Съпоставката на структурата на приходите 2006 спрямо 2007 г. показва следните резултати:

Показатели	2006	2007
Приходи от основна дейност	136 637	259 290
Други приходи, в това число:		
<i>нетни приходи от продажба на ДМА</i>	666	1 017
<i>приходи от преддистрибуция</i>	0	2 216
<i>приходи от други услуги</i>	587	844

Разходи за дейността и финансови разходи

Разходите за дейността за 2007 г. се увеличават с 74 % спрямо същия период на 2006 г. С най-голям дял от разходите за дейността са разходите за заплати (46 %), които се увеличават от 3 072 хил.лв. на 6 131 хил.лв. Разходите за осигуровки нарастват респективно с 567 хил.лв. Основни фактори са ръста на персонала от 417 на 608 души и актуализацията на възнагражденията спрямо пазарните нива.

Следват разходите за материали (с дял от 15 %), които се увеличават с 826 хил.лв. С най-голям дял в разходите за материали е горивото за автомобили (43 %), което нараства с 322 хил.лв. до 881 хил.лв. в резултат на увеличените транспортни маршрути за постигане на национално покритие, както и в резултат на реализирания ценови ръст на горивото през годината. В групата материали следват канцеларски материали (14 %), резултат от значителния документооборот в компанията и ел.енергия (11 %), които съответно нарастват със 161 хил.лв. и 135 хил.лв. спрямо 2006 г.

Разходите за външни услуги имат относителен дял от 13 % и нарастват с 543 хил.лв. В тази група най-голям относителен дял имат разходите за наеми (24 %), които нарастват с 384 хил.лв. спрямо 2006 г. Увеличението на разходите е свързано с наемане на допълнителни складово-

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 81 33660
 факс: 02/ 81 33666
 www.sopharmatrading.bg

логистични бази в София, Бургас и Враца, за обезпечаване ръста на оборота и постигането на национално покритие на дистрибуцията. По относителен дял следват разходите за комуникации (23 %), които са еластични на ръста на продажбите и клиентите, поради факта че основната част от заявките се получават по телефон.

Други разходи за дейността (с дял 10 %) нарастват с 620 хил.лв. В структурата на групата най съществено значение имат следните групи разходи - 714 хил.лв. са разходите за брак на стоки. Значителното нарастване на стоката с изтичащ срок на годност се дължи на прехвърлянето на срочни позиции от компаниите Калиман, Елфарма и Глобъл Медикъл в процеса на консолидиране на дистрибуцията в групата Софарма.

Разходите за амортизации (с дял 7%) нарастват с 99 хил.лв.

Увеличението на разходите е резултат от група фактори:

(1) През 2006 г. в „Софарма Трейдинг“ АД се реализираха редица структурни промени, в резултат на които компанията придоби национално покритие на дистрибуцията и включи в дейността си част от контрактите на други дистрибутори – Калиман, Елфарма, Консумфарм.

(2) Значителния ръст на приходите бе подкрепен от инвестиции в човешкия, логистичния, складовия потенциал на компанията.

(3) „Софарма Трейдинг“ АД инвестира и в значително подобряване качеството на дистрибуционната си услуга.

(4) Влияние върху ръста на разходите оказва и общото инфлационно покачване на цените на стоки и услуги през 2007 г.

Разходи	2006	2007	Изменение
1. Разходи за материали	1 219	2 045	68%
2. Разходи за външни услуги	1 215	1 758	45%
3. Разходи за амортизации	859	958	12%
4. Разходи за заплати	3 072	6 131	100%
5. Разходи за осигуровки	635	1 202	89%
6. Други разходи	734	1 354	84%



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

Изменението на нетните финансови разходи в посока на увеличение с 151 хил.лв. е в резултат от измененията в приходно-разходните операции от курсови разлики и лихвите от банкови заеми и приходите от лихви. Най-голям относителен дял имат разходите за лихви по кредити, които поради подобряване на договорените финансови условия намаляват със 92 хил. лв. до 728 хил.лв. Това намаление до голяма степен се компенсира от намаление в приходите от лихви със 135 хил.лв. Останалата част от увеличението на нетните финансови разходи е резултат от увеличените разходи за банкови такси и комисионни.

Капитал, краткосрочни и дългосрочни задължения

В структурата на финансиране на „Софарма Трейдинг“ АД се реализираха следните промени:

Хил. лева	2006	2007	Изменение
Регистриран капитал	20 000	30 000	10 000
Премии от емисии	1 162	1 162	0
Резерви	8 545	11 508	2 963
Неразпределена печалба/(загуба)	-668	887	1 555
Общо собствен капитал	29 039	43 557	14 518
Общо дългосрочни задължения	683	2 968	2 285
Получени заеми	13 440	12 690	- 750
Други задължения	73 785	69 935	-3 850
Общо краткосрочни задължения	87 225	82 625	-4 600
Общо капитал и пасиви	116 947	129 150	12 203
Показатели за задлъжнялост			
Дълг/Собствен Капитал	3.03	1.97	-1.06
Дълг / Активи	0.75	0.66	-0.09
Коефициент на финансова автономност (Собствен Капитал/Дълг)	0.33	0.51	0.18

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 86046833
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

През 2007 г. „Софарма Трейдинг“ АД увеличава основният капитал от 20 000 хил.лв. на 30 000 хил.лв. В частта на резервите увеличение се реализира в преоценъчния резерв с 2 963 хил.лв. в резултат на извършена преоценка на активите на компанията. В резултат на всички изменения в структурата на собствения капитал той нараства до 43 557 хил.лв.

Относителният дял на основния капитал в структурата на собствения капитал достигна 69 %. Изменението на собствения капитал е в посока на увеличение с 50 % за периода 01.01-31.12.2007 г.

Изменения има и в задълженията на дружеството в частта им:

- * дългосрочните пасиви се увеличават с 2 285 хил.лв. до 2 968 хил.лв.;
- * краткосрочните пасиви намаляват с 4 600 хил.лв. до 82 625 хил.лв.

„Софарма Трейдинг“ АД има договори за кредит с „Райфайзенбанк“ ЕАД „Уникредит Булбанк, „СЖ Експресбанк“ АД. Общата сума на задълженията към банки към 31.12.2007 г. е в размер на 14 535 хил.лв. През последното тримесечие на 2007 г. компанията удължи срока на оборотния си кредит от „Райфайзенбанк“ ЕАД до 24.03.2009 г.

Тип кредит	кредитна линия за оборотни средства	кредитна линия за банкови гаранции	кредитна линия за оборотни средства
Разрешен размер	4 433 875 евро	3 732 000 лв	66 125 евро
Усвоена част	4 421 975 евро	3 409 901лв.	66 125 евро
Име кредитор	СЖ Експресбанк	СЖ Експресбанк	СЖ Експресбанк
Договор №	29/ 21.06.01, анекс 13/ 30.10.05	08.12.2000 г, анекс 12/ 31.10.2005	02.07.2004, анекс 05/ 30.10.05
Падеж	30.04.2008	30.04.2008	30.04.2008



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

Тип кредит	кредитна линия за банкови гаранции	кредитна линия за оборотни средства	кредитна линия за оборотни средства
Разрешен размер	832 000 лв.	1 700 000 евро	2 000 000 евро
Усвоена част	554 000 лв.	1 113 679 евро	2 000 000 евро
Име кредитор	СЖ Експресбанк	Райфайзенбанк ЕАД	Уникредит Булбанк АД
Договор №	27.01.2006	14.10.2003	001/10.11.2005
Падеж	31.01.2009	24.03.2009	30.11.2008

Дълготрайни и текущи активи

През периода януари – декември 2007 г. активите на дружеството се увеличават със 12 203 хил.лв. или с 10 % спрямо базисния период. От общите активи 14 % се падат на дълготрайни активи, които се увеличават с 4 244 хил.лв.

В резултат на инвестиционната си програма „Софарма Трейдинг“ АД придоби ДМА през 2006 и 2007 г. както следва:

ХИЛ. ЛВ.	2006 г.	2007
1. Земя	549	
2. Сгради и конструкции	1 631	86
3. Машини и оборудване	179	268
4. Транспортни средства	842	1 227
5. Други дълготрайни материални активи	16	214
Общо	3 217	1 797

Основната част от инвестициите са свързани с подмяна и разширяване на авто-парка на компанията.



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 86046835
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

През 2007 г. дружеството разшири и обнови автомобилния си автопарк. Към 31.12.2007 г. общият брой на наличните превозни средства е 168, като те се разпределят както следва:

- 51 броя леки автомобили;
- 106 броя пикапи;
- 11 броя товарни автомобили.

През 2007 година бе извършена преоценка на дълготрайните активи към 01.01.2007 г., която доведе до увеличение на стойността им с 4 214 хил. лева. Преоценката е както следва:

хил. лева	Преоценка
1. Земя и сгради	3 480
2. Машини и оборудване	175
3. Транспортни средства	559
Общо	4 214

„Софарма Трейдинг” АД не притежава инвестиции в ценни книжа или други финансови инструменти.

Текущите активи се увеличават в абсолютна стойност с 7 959 хил.лв. и относителна стойност с 8 %. Най-голям дял от 53 % заемат вземанията, които се увеличават с 4 633 хил.лв. или 8 % спрямо базисния период. Материалните запаси заемат 43 % от текущите активи и се увеличават с 2 762 хил.лв. или 6%, основно в частта на стоки.

„Софарма Трейдинг” АД води задбалансово стока, съгласно подписаните договори за преддистрибуция на следните фирми партньори:

N	Компания:	Стойност:
1	Елфарма АД	1 328 118.54
2	Софарма АД	12 762 084.62
3	Пфайзер НСП	10 001 045.73
	<i>обща стойност</i>	24 091 248.89

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич” 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков”, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 86046836
 Варна, 9000, ул. „Царевец” 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска” 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I” 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев” 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев” 1, тел.: 0747/ 80403

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

Към 31.12.2007 „Софарма Трейдинг” АД има открити банкови гаранции в полза на клиенти и доставчици в размер на 3 409 901 лв., което е увеличение с 33 378 лв. спрямо 31.12.2006 г.

Банковите гаранции са разпределени в следните групи:

Тип на гаранцията	31.12.2006 г.	31.12.2007 г.
Гаранции за участие и добро изпълнение в търгове за доставка на лекарства и консумативи в полза на медицински заведения	2 581 022	2 670 924
Гаранции за участие и добро изпълнение в търгове за доставка на лекарства и консумативи в полза на Министерството на здравеопазването	213 010	510 744
Гаранции за обезпечаване на навременно плащане на задължения в полза на доставчици	332 491	78 233
Гаранции за обезпечаване на дължими митни сборове в полза на Агенция Митници	250 000	150 000
<i>обща стойност</i>	3 376 523	3 409 901

„Софарма Трейдинг” АД приключва 2007 г. в посока увеличение на наличността на парични средства и еквиваленти с 564 хил.лв. и към 31.12.2007 г. те са в размер на 3 843 хил.лв.

Финансови коефициенти

Финансови коефициенти		2006	2007	изменение
РЕНТАБИЛНОСТ				
1	Рентабилност на приходите (нетна печалба/приходи)	0.0018	0.0030	0.0011
2	Възвращаемост на СК (нетна печалба/СК)	0.0086	0.0176	0.0090
3	Възвращаемост на Активите (нетна печалба/активи)	0.0021	0.0059	0.0038
ЕФЕКТИВНОСТ				
1	Коефициент ефективност на разходите (приходи/(об.разходи + разходи за данъци))	15.8768	18.1645	2.2877
2	Обращаемост на общите активи (приходи/активи)	1.1791	2.0392	0.8602

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД



София, 1612, ул. „Видлич” 2, тел.: 02/ 9171601
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков”, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 86046837
 Варна, 9000, ул. „Царевец” 5, тел.: 052/ 382213
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска” 37, тел.: 062/ 603001

Враца, 3000, ул. „Антим I” 2, тел.: 092/ 660002
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев” 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев” 1, тел.: 0747/ 80403

ЛИКВИДНОСТ				
1	Коефициент на текуща ликвидност (текущи активи/текущи задължения)	1.1834	1.3456	0.1622
2	Коефициент на бърза ликвидност (вземания + пар.средства/текущи задължения)	0.6652	0.7652	0.0999
3	Коефициент на абсолютна ликвидност (пар.средства/текущи задължения)	0.0376	0.0465	0.0089
4	Коефициент на финансова автономност (Собствен Капитал/Дълг)	0.33	0.51	0.18

9. Инструменти за управление на риска:

Финансов риск

Финансовият риск представлява възможните колебания в стойността на финансовите инструменти, паричните потоци или във финансовия резултат, дължащи се на различни фактори. С цел намаляване на финансовия риск „Софарма Трейдинг“ АД извърши последователно две увеличения на акционерния капитал до 30 000 000 лв., в резултат на което се увеличи стойността на частта от оборотните активи, финансирани с дългосрочни пасиви. Подобрена се показателите за финансова автономност. В комбинация с това краткосрочните пасиви в преобладаващата си част се формират от задължения към доставчици и свързани лица, съгласно договори за покупка на стока на отложено плащане. Относително ниското ниво на оборотно банково финансиране, обуславя и добрите стойности на коефициента на покритие на лихвените плащания.

Валутен риск

Продажбите на „Софарма Трейдинг“ АД се реализират изцяло на вътрешен пазар в български лева. Основната част от доставките са във валута, реализирани от доставки от Европейската общност и Швейцария. Предвид съществуващата система на Валутен борд и фиксиран курс на лева към еврото и незначителния дял на доставките в швейцарски франкове (под 1 %) дружеството не е изложено на съществен валутен риск.

Ликвиден риск

Ликвидният риск е свързан с възможността „Софарма Трейдинг“ АД да се финансира с помощта на заемни средства в кратки срокове и на приемливи лихвени нива. Към настоящия момент е налице значително предлагане на кредити в банковата система, но вследствие на

гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

предприетите от БНБ мерки за ограничаване на кредитната експанзия на банките, чрез промяната на политиката спрямо минималните задължителни резерви, това може да се промени. Този фактор се комбинира и с неблагоприятната ситуация на международните парични пазари в резултат на ипотечната криза в САЩ. В момента и трите кредитни линии за обратно финансиране са краткосрочни – в рамките между една година и осемнадесет месеца и лихвените условия са плаващи доколкото са обвързани с едномесечни EURIBOR. В тази връзка следва да се посочи, че дейността на "Софарма Трейдинг" АД е свързана с поемането на лихвен риск. Тъй като дружеството може да финансира част от дейността си с привлечени средства, евентуално увеличение на пазарните лихвени проценти ще доведе до увеличение на разходите на дружеството по обслужване на взетите заеми и до съответно намаление на неговата печалба. Следва обаче да се отбележи, че на база добрите дългогодишни взаимоотношения с обслужващите банки и широкото портфолио от финансови услуги ползвани от цялата група Софарма не могат да се очакват значителни промени в условията извън общите пазарни тенденции.

Кредитен риск

Кредитният риск за Дружеството се състои от риск от финансова загуба в ситуация, при която клиент или страна по финансов инструмент не успее да изпълни своите договорни задължения. Кредитният риск произтича основно от вземания от клиенти и инвестиции във финансови инструменти. Основния кредитен риск за „Софарма Трейдинг“ АД е свързан с дългото отложено плащане, оферирано при участие в обществени поръчки за доставка на лекарствени средства на медицински заведения и с финансовите трудности, които изпитва обществената система за здравеопазване. Основните инструменти за минимизиране на този риск, използвани от дружеството са свързани с договаряне на реципрочно отложено плащане от фирмите доставчици на продукти, с приложение в медицински заведения, както и намаляването на относителния дял на тези продажби от общите продажби за сметка на планирания ръст основно в аптечния сегмент. Положителен ефект оказват и правилата налагани от НЗОК и Министерството на здравеопазването за подобряване на финансовата дисциплина в медицинските заведения

Оперативни рискове

Оперативните рискове са свързани с управлението на дружеството, а именно: вземане на грешни решения за текущото управление на инвестициите и ликвидността на фирмата както от



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

висшия мениджърски състав, така и оперативните служители, възможни технически грешки на единната управленческа информационна система; възможни грешки на системата за вътрешен контрол; напускане на ключови служители и невъзможност да се назначи персонал с нужните качества.

Персонал

„Софарма Трейдинг” АД има разработена Политика за управление на човешките ресурси с основни акценти в подбора и назначаването на специалисти със значителен опит и доказани качества, непрекъснатото повишаване качеството на Човешките ресурси чрез обучения и система на възнаграждение, обвързана с постигнатите резултати, адекватна на пазарните условия.

Процеси

Отделът по управление на качеството в „Софарма Трейдинг” АД има за основна цел описанието на всички бизнес процеси в компанията, както и непрекъснатото повишаване на ефективността им. През септември 2007 г. бе извършен ресертификационен одит на всички Регионални дистрибуционни центрове на “Софарма Трейдинг” АД от Lloyd’s Register Quality Assurance Limited и бе издаден Сертификат за одобрение на Системата за управление на качеството BS EN ISO 9001:2000, EN ISO 9001:2000, ISO 9001:2000.

През 2007 г. стартира проект по създаване на звено Вътрешен контрол с цел оценка на риска в компанията и предотвратяване на грешки и злоупотреби.

Системи

„Софарма Трейдинг” АД има разработени процедури, управлявани от отдел Информационни технологии и осигуряващи непрекъсваемост на комуникационните и информационните системи на компанията, както и архивирането и защитата на информацията.

10. Сделки със свързани лица:

През 2007 г. „Софарма Трейдинг” АД е извършвала следните сделки със свързани лица - със “Софарма” АД състоящи се в покупка на стоки и услуги в размер на:



София, 1612, ул. „Видлич” 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков”, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 86046840
Варна, 9000, ул. „Царевец” 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска” 37, тел.: 062/ 603001

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

Враца, 3000, ул. „Антим I” 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев” 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев” 1, тел.: 0747/ 80403

покупки от „Софарма” АД - хил.лв.				
Приходи	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Покупка на стоки	1 039	3 636	26 854	78 423
Покупка на услуги	0	0	9	597
Лихви	0	0	50	0
ОБЩО:	1 039	3 636	26 913	79 020

Към 31.12.2007 г. дружеството има задължения за покупки на стоки и услуги към „Софарма АД” в размер на 43 709 хил.лв.

II. ВАЖНИ СЪБИТИЯ, НАСТЪПИЛИ СЛЕД ДАТАТА НА ГОДИШНИЯ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ ЗА 2007 Г.

1. Административни промени

На 04.01.2008 г. Комисията за финансов надзор (КФН) потвърди проспекта за допускане до търговия на регулиран пазар и вписа „Софарма Трейдинг” АД в регистъра на публичните дружества.

На 21.01.2008 г. „Софарма Трейдинг” АД подаде заявление за регистриране на емисията акции на дружеството за търговия на БФБ.

На 30.01.2008 г. стартира търговията с акции на „Софарма Трейдинг” на БФБ.

2. Значими сделки извън обичайната дейност на дружеството

През месец февруари „Софарма Трейдинг” АД извърши продажба на ДМА – земя и сгради, находящи се в гр. Благоевград, ул. „Антон Чехов” № 1 за сумата от 1 300 000 Евро без ДДС.



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
 тел.: 02/ 8133660
 факс: 02/ 8133666
 www.sopharmatrading.bg

В рамките на дейността на новата Дивизия Медицинска техника през м. март Дружеството спечели обществена поръчка за доставка в МБАЛ "Св. Иван Рилски" ЕАД на система за магнитно-резонансни изследвания на обща стойност 5 611 000 лева с ДДС.

III. ПРЕДВИЖДАНО РАЗВИТИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО ПРЕЗ 2008 Г.:

Дружеството не планира съществени промени във фирмената структура в резултат на преобразуване или сделки през следващите финансови години. В организационната структура акцентът ще бъде поставен върху разширяването и повишаване на качеството на служителите в отдел Продажби с цел запазване на положителната тенденция от последните две години за значителен ръст в продажбата на стока.

Прогнозите предвиждат подобряване на финансовите резултати чрез предприемане на мерки в следните основни направления:

1. Запазване и увеличаване на постигнатите нива в продажбите на аптечен пазар, чрез подобряване качеството на дистрибуционната услуга, разнообразяване на предлаганото портфолио от продукти и разработване на допълнителни услуги за по-пълно удовлетворяване на клиентите.

„Софарма Трейдинг” АД планира следните продажби на стоки по канали на дистрибуция за 2008 г.

Канали на дистрибуция	Отчет 2007	Бюджет 2008	Ръст
Аптечен пазар	149 223	205 940	38%
Болничен пазар	51 128	58 497	14%
Търговци на едро	58 939	53 140	-10%
Общо	259 290	317 577	22%

2. Създаване на нови направления в отдел Продажби с цел навлизане и по-добро усвояване на пазарни ниши. Предвижда се създаването на Направление "Нелекарства" в Аптечен пазар с цел увеличаване на портфолиото и продажбите на артикули нелекарства – хранителни добавки,



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

козметика, средства за лична хигиена и др. и направления "Консумативи" и "Апаратура" в направление болничен пазар с цел участие в търгове за обществени поръчки на медицински заведения за консумативи и медицинска техника. Освен прекия ефект в увеличаване на продажбите от тези нови направления се очаква и ръст в брутната рентабилност, в резултат на липсата на държавна регулация върху цените и по-добрите условия, предоставяни от доставчици.

3. В портфолиото на предлаганите услуги се предвижда:

- ✓ разширяване на портфолиото от клиенти, ползващи уникалната за българския пазар услуга "Преддистрибуция", обхващаща услуги по складиране и логистично обслужване на фармацевтични производители, вносители и фирми за клинични изпитвания;
- ✓ предлагане на Маркетингови услуги с цел ко-маркетинг на чужди продукти на българския пазар;
- ✓ рекламни услуги в трите корпоративни месечни издания на компанията;
- ✓ Отдаване под наем на свободни дълготрайни активи.

„Софарма Трейдинг” АД бюджетира да реализира приходи от услуги в размер на 3 170 000 лева за 2008 г.

4. В отдел Маркетинг дружеството планира да развие направление Brand Management с цел създаване на ексклузивни и промоционални партньорства с производители с основна цел извличане на взаимни ползи от правилното промотиране и позициониране на техни водещи брандове на пазара.

5. В разходите за дистрибуция се предвиждат група проекти с фокус върху подобряване на ефективността на процесите:

- ✓ Увеличаване на относителния дял на заявките от клиенти, поучавани по електронен път чрез Интернет базиран модул за online поръчки, с цел оптимизиране на дейността на екипа от дилъри на „Софарма Трейдинг” АД;
- ✓ Проект по подмяна на комуникационното оборудване на компанията с цел подобряване управлението на входящите обаждания от клиенти;
- ✓ За Регионалния дистрибуционен център в София се предвижда внедряване на напълно автоматизирана система за манипулиране и набиране на заявки в склада, с цел оптимизиране и намаляване на ръчната обработка на заявките;



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

✓ Предвижда се за всички Регионални дистрибуционни центрове да се замени визуалния контрол върху коректността на набраните заявки с контрол с баркод скенери;

✓ През 2007 г. в автотранспорта на компанията бе въведена GPS система за планиране и следене на транспортните направления. Планирано е тази система да доведе до оптимизация на маршрутите и да подобри времето за доставка до клиент.

6. С цел увеличаване на логистичния потенциал на компанията през 2008 г. се предвижда:

✓ Наемане на нови складови бази за Регионалните дистрибуционни центрове в София – септември 2008 и В. Търново – юли 2008;

✓ Закупуване на 16 нови автомобили с цел обезпечаване на планирания ръст в продажбите на компанията.

7. През 2007 г. в дружеството стартира проект, съвместно с консултантски екип от КПМГ България за създаване на звено „Вътрешен контрол”, с цел оценка на риска на бизнес процесите и тяхното оптимизиране.

„Софарма Трейдинг” АД планира да реализира нетен финансов резултат от дейността си за 2008 г. в размер на 3 000 000 лева.

Целите на “Софарма Трейдинг” АД за 2008 г. са свързани както с увеличение на обема продажби и задържане и повишаване на лидерските позиции на компанията, така и в посока на разширяване на броя на услугите и подобряване на тяхното качество. В отговор на това плановете за развитие на човешките ресурси през 2008 г. са в няколко аспекта:

- ✓ разкриване на нова търговска дивизия с 20 работни места;
- ✓ разкриване на нови длъжности в Отдел Маркетинг, свързани с разширяване на портфолиото от продукти и услуги;
- ✓ увеличаване на настоящия търговския персонал в Аптечната и Болнична дивизии с 5%.

Като цяло е планирано броят на служителите да нарасне от 622 на 729 души на трудов договор, което би било ръст от 17 % в декември 2008 г. спрямо декември 2007 г. С цел повишаване на компетенциите на персонала на компанията бюджетът за обучения за 2008 г. е в размер на 60 000 лв. През 2008 г. ще се работи в посока на оптимизиране на процесите на



гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 813 3660
факс: 02/ 813 3666
www.sopharmatrading.bg

дистрибуция в компанията, което да даде отражение върху структурата и броя на персонала през 2009 г. с целеви ефект повишаване на ефикасността на единица персонал.

IV. КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ:

Изпълнителният директор заявява, че е запознат с нормите, разписани в Националния кодекс за корпоративно управление, разработен от работна група с участието на представители на бизнеса, фондовата борса, държавни експерти, неправителствени организации и академичната общност.

Националният кодекс за корпоративно управление отразява добрите практики в страните – членки на ЕС и натрупания положителен опит в прилагане на международно приети правила за корпоративно управление от страна на публичните дружества и емитенти в България. Кодексът съдържа правила и процедури за защита правата на акционерите, за съобразяване действията на корпоративните ръководства със заинтересованите лица, разкриване на информация и действия на корпоративните ръководства.

Изпълнителният директор декларира, че дейността на Съвета на Директорите през 2007 г. е била в съответствие с поставените цели за осигуряване възможност на акционерите да упражняват по-пълно своите права, за подобряване процеса на разкриването на информация и за подпомагане на мениджмънта при организиране на дейността на предприятието. Няма принципи, включени в Националния кодекс за добро корпоративно управление, които са несъотносими към дейността на Съвета на Директорите на „Софарма Трейдинг“ АД.

В рамките на своето управление Съветът на Директорите спазва и налага следните принципи:

- ✓ Защита правата на акционерите.
- ✓ Равнопоставено третиране на всички акционери, без значение на притежаваните от тях акции.
- ✓ Признаване правата на заинтересованите лица и насърчаване сътрудничеството с тях за увеличаване на благосъстоянието, разкриването на работни места и осигуряването на устойчиво развитие на дружеството.

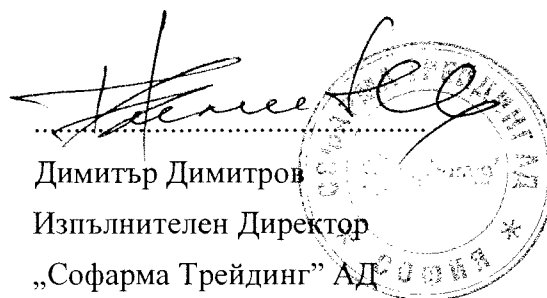


гр. София, 1220, бул. "Рожен" 16
тел.: 02/ 8133660
факс: 02/ 8133666
www.sopharmatrading.bg

- ✓ Осигуряване своевременно и точно разкриване на информация по всички въпроси, свързани с дружеството, включително и финансовото положение, резултатите от дейността, собствеността и управлението му.

В съответствие с поставените цели:

- ✓ На 04.10.2007 г. акциите на „Софарма Трейдинг“ АД бяха регистрирани в Централния депозитар с код на емисията BG1100086070, което гарантира коректното регистриране на всички промени в собствеността.
- ✓ С цел своевременно и ефективно разкриване на информация към акционерите и инвестиционната общност, през февруари 2008 г. „Софарма Трейдинг“ АД сключи договор със „Сервиз Финансови Пазари“ ЕООД. Информация за Дружеството ще бъде публикувана на сайт www.x3news.com
- ✓ До края на месец април 2008 г. „Софарма Трейдинг“ АД ще разработи на своя електронен сайт секция с полезна информация за акционери и инвеститори.



Димитър Димитров
Изпълнителен Директор
„Софарма Трейдинг“ АД

24.03.2008 г., София



София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601
Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 86046846
Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213
В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002
Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 126, бл. 1100, тел.: 032/ 675777
Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403