

## ДОКЛАД

# ЗА ДЕЙНОСТТА НА СОФАРМА ТРЕЙДИНГ АД ПРЕЗ ПЪРВО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2009 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

1

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



## СЪДЪРЖАНИЕ:

I. Преглед на развитието, резултатите от дейността и на състоянието на „Софарма Трейдинг“ АД през първо тримесечие на 2009 година.

1. Обща информация за дружеството
2. Административни промени първо тримесечие на 2009 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. Обем на националния пазар по данни на IMS Health
  - iii. Пазарни позиции и конкуренти
  - iv. Продажби на стока през първо тримесечие на 2009 г.
  - v. Иновации в дистрибуционния сървиз
6. Други приходи
7. 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
  - vi. Информация за сделки от съществено значение и сделки извън обичайната дейност на дружеството
8. Инструменти за управление на риска
9. Сделки със свързани лица

II. Важни събития, настъпили след датата на Финансовия Отчет за първо тримесечие на 2009 г.

III Промени в цената на акциите на „Софарма Трейдинг“ АД през първо тримесечие на 2009 г.

## I. ПРЕГЛЕД НА РАЗВИТИЕТО, РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА И НА СЪСТОЯНИЕТО НА СОФАРМА ТРЕЙДИНГ АД ПРЕЗ ПЪРВО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2009 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. 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, приходи от продажба на медицинско оборудване и приходи от услуги по преддистрибуция, маркетингови и др. 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“.

През 1998 г. 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.

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.

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.

### 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

3

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



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

„Софарма Трейдинг“ АД има едностепенна система на управление със Съвет на директорите от трима членове както следва: д.и.н Огнян Донев – председател, и членове Ивет Христова и Димитър Димитров. Дружеството се представлява и управлява от Изпълнителния директор Димитър Георгиев Димитров. През първо тримесечие на 2009 година не са извършвани промени в състава на Съвета на Директорите.

През първо тримесечие на 2009 г са изплатени следните възнаграждения на членовете на Съвета на Директорите:

Име, презиме, фамилия	Основание	Изплатено възнаграждение
Димитър Георгиев Димитров	Член на СД	6 000 лева
Огнян Иванов Донев	Председател на СД	6 000 лева
Ивет Любомирова Христова	Член на СД	6 000 лева
	<b>ОБЩО:</b>	<b>18 000 лева</b>

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 и/или участват в управителни органи, контролни органи или са прокуристи на следните дружества:

#### Огнян Иванов Донев

Фирма:	Участие:
„Донев инвестмънтс холдинг“ АД	Акционер с над 25 %; член на Надзорен съвет, председател
„Фининвест холдинг“ АД	Акционер с над 25 %; член на Съвет на директорите
„ОГ Интернационал“ ООД	Акционер с над 25 %; управител
„Телекомплект“ АД	Акционер с над 25 %; член на Надзорен съвет, председател
„Софарма Билдингс“ АДСИЦ	Акционер с над 25 %
„Софарма Имоти“ АДСИЦ	Акционер с над 25 %

#### Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

„Софарма” АД	Акционер с над 25 %; член на Съвета на директорите, председател
„Унифарм” АД	Акционер с над 25 %; член на Надзорен съвет, председател
„Софпринт груп” АД	Акционер с над 25 %;
„Софконсулт груп” АД	Акционер с над 25 %;
„Софарма Трејдинг” АД	член на Съвет на директорите, председател
„Елфарма” АД	член на Съвета на директорите, председател
„Доверие Обединен холдинг” АД	член на Надзорен съвет, заместник - председател
„Електрострой 98” АД	член на Надзорен съвет
„Калиман - РТ” АД	член на Съвета на директорите, председател
„Софарма 2000” АД	член на Надзорен съвет, заместник - председател
„Софарма Трејдинг 2006” АД	член на Съвет на директорите, председател
„София информ” АД	Акционер с над 25 %; член на Надзорен съвет, председател
„Доверие Капитал” АД	член на Надзорен съвет
„Фармахим холдинг” ЕАД	член на Съвет на директорите, председател
Обединен Здравноосигурителен фонд Доверие	член на Съвет на директорите, председател
НИХФИ АД	Председател на Съвета на директорите, Изпълнителен директор
Медика АД	член на Надзорен съвет
„Момина крепост” АД	Член на надзорен съвет
„Ритон П” АД	член на Съвета на директорите

**Ивет Любомирова Христова**

--	--

**Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трејдинг 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

5

 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


<b>Фирма:</b>	<b>Участие:</b>
"Консумфарм"ООД	Акционер с над 25 %; Управител
"Софарма Трейдинг 2006" АД	Член на Съвета на директорите;
Сдружение "Бизнес дама"	Член на Съвета на директорите;
"Верила Сървис" ЕАД	Председател на Съвета на директорите;
"Верила Дитърджънтс" ЕАД	Председател на Съвета на директорите;
"Верила Инвест" ЕАД	Председател на Съвета на директорите;

### Димитър Георгиев Димитров

<b>Фирма:</b>	<b>Участие:</b>
„Софарма Трейдинг 2006” АД	Изпълнителен Директор

Директор за връзки с инвеститорите в „Софарма Трейдинг” АД от 10.03.2008 г. е Венцислав Стефанов Маринов с адрес за кореспонденция гр. София, бул. „Рожен” № 16, тел 81 33 660.

Основните банки, обслужващи дейността на Дружеството, са:

- ✓ "СЖ Експресбанк" АД, със седалище и адрес на управление: 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.
- ✓ „БНП Париба” С.А. – клон София, със седалище в Република България, гр. София 1000 бул. „Цар Освободител” № 2
- ✓ “Алфа Банка – клон България” със седалище и адрес на управление гр.София, пл. "Народно събрание" № 11,

Одитор на Дружеството за 2005, 2006 и 2007 и 2008 г. е регистрираният одитор - КПМГ България ООД с рег. № 045, гр. София; ул."Фритъф Нансен" № 37. „КПМГ България” ООД е

#### 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

6

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



специализирано одиторско предприятие, член на Института на Дипломираните Експерт Счетоводители в България. Все още не е избран одитор за 2009 г.

„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 31.03.2009 г. разпределението на акционерния капитал на дружеството е както следва:

Юридическо/Физическо лице	Брой акции	%-но разпределение
Софарма АД	27 800 756	92.67%
Др. физически и юридически лица с дял под 5%	2 199 244	7.33%

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

В края на първо тримесечие на 2009 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 област София, община Столична, гр. София и адрес на управление: гр. София, ул. „Илиенско шосе” № 16. Делът на акционерното участие на „Софарма” АД намалява през първо тримесечие на 2009 г. от 27 803 056 акции към 31.12.2008 г. до 27 800 756 акции към 31.03.2009 г.

От членовете на Съвета на Директорите към 31.03.2009 г. акции притежава - Димитър Димитров – 142 102 акции, което представлява 0.47 % от акционерния капитал. През разглеждания период няма промяна в притежаваните от него акции .

Висшият ръководен състав притежават към 31.12.2008 г. акции в размер на 123 964 акции, представляващо 0.41 % от капитала. През разглеждания период участието им намалява с 600 броя акции.

„Софарма Трейдинг” АД притежава дялове в следните дружества:

- 91.03 % от „Аптечно Благоевград” АД, регистрирано по фирмено дело 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 2009 г.

- 81.00 % от „Санита Козметикс“ ЕООД, регистрирано по фирмено дело 6085/2003 г. по описа на Софийски Градски съд, със седалище и адрес на управление гр. София, Красно село, ул. „Видлич“ № 2. Дружеството е в открита процедура по ликвидация и не е извършвало дейност през 2009 г.

„Софарма Трейдинг“ АД няма висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи вземания или задължения в размер над 10% от собствения капитал.

## 2. Административни промени през 2008 г.

През първо тримесечие г. в рамките на „Софарма Трейдинг“ АД не са извършвани организационни промени като преобразуване, продажба на дружества от икономическата група, апортни вноски или отдаване под наем на имущество.

На 20.02.2009 г. Членовете на Съвета на директорите на „СОФАРМА ТРЕЙДИНГ“ АД взеха единодушно решение за закриване на част от предприятието на „СОФАРМА ТРЕЙДИНГ“ АД, находящо се в гр. Разлог, ул. Христо Ботев ” № 1 и гр. Враца, ул. „Антим I“ № 2 в периода считано от 25.02.2009 г. до 15.05.2009 г.

## 3. Информация за служителите през първо тримесечие на 2009 г.

Броят на зетите в дружеството лица като средно списъчен състав в периода края на 2008 г. и края на месец март 2009 г остава непроменен

Група персонал	IV тримесечие 2008 г.	I тримесечие 2009 г.
Ръководни специалисти	46	48
Аналитични специалисти	31	32
Техници и други приложни специалисти	157	171
Административен персонал	319	297
Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната	1	1
Квалифицирани работници	1	1

Оператори	144	144
Нискоквалифицирани работници	22	24
<b>Персонал общо</b>	<b>721</b>	<b>718</b>

Общо 3,9 % текучество на служители с над 6 месеца трудов стаж в компанията за тримесечието.

#### 4. Развитие на логистичния потенциал

„Софарма Трейдинг“ АД има национално логистично покритие чрез 6 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 палето места 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 във В. Търново, Бургас и Варна.

През първото тримесечие на 2009 г. Софарма Трейдинг нае от Софарма Логистика ново модерно складово съоръжение. Разположен на площ от 5 000 м<sup>2</sup> новият склад разполага с 220 палето места както и с повече от 1000 м<sup>2</sup> пикинг зала и специални помещения за събиране на заявките за аптеки и болници в региона на Велико Търново.

В склада ще бъде имплементиран логистиен модул за управление на стоките наличности, който ще улесни работата и повиши ефективността. Модулът е допълнение на вече съществуващата ERP система и е съобразен изцяло с нуждите и спецификата за бранша и компанията.

#### 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

9

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



## **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.

Разходите от държавния бюджет за “Здравеопазване” като дял от brutния вътрешен продукт (БВП) са както следва - за 2000 са 3,7%; 2001 – 4,0%; 2002 – 4,4%; 2003 – 4,9%; за 2004 – 4,6%, за 2005 – 4,3 %, за 2006 – 4,4 % и за 2007 – 4,3%). В страните-членки на ЕС отделяният за здравеопазване процент от БВП е 8%. В абсолютен размер средствата за България нарастват от близо 978 млн. (за 2000 г.) на над 2 216 млн. лева (за 2007 г. Допълнително чрез потребителските разходи на домакинствата през 2007 г. (по текущи цени) населението е платило 1 440 млн. лв. (за лекарства и зъболекарски услуги).

2008 г. може да се охарактеризира като най-добрата година за фармацевтичния пазар от 2004г. насам. Общият брой продадени опаковки е 272 749 580, което представлява ръст от 7,4% спрямо предходната година, респективно в стойност пазарът е 1 735 605 101, което представлява ръст от 15 %. Тези данни включват продадените лекарства с рецепта, регистрирани ОТС медикаменти, хранителни добавки. При лекарствата ръстът е съответно в размер на (6,6%) в брой опаковки и (13,9%) в стойност

През 2008 г. факторите, които силно влияеха на стойността на фармацевтичния пазар, (позитивно ↑, негативно ↓), са:

- (↑) Отслабен (частичен) натиск от страна на НЗОК към производителите, дистрибуторите и аптеките за ценови отстъпки;
- (↑) Продължаваща преференция от страна на НЗОК към скъпоструващите медикаментите заплащани на доставчик (бившето Приложение 5), което премества консумация на евтини медикаменти към свободния пазар и допринася косвено за неговия ръст;
- (↑) Липса на натиск на МЗ върху болниците за икономии и като резултат възстановили се болнични покупки, отбелязали ръст от 13,4% за 2008 г. (осъществени на кредит, с извънредно големи необслужвани задължения на болниците към доставчиците – над 200 млн лева);
- (↑) Намаляващи отстъпки от страна на дистрибуторите
- (↑) намаляващите отстъпки от производителите дистрибуторите, респективно към пазара;
- (↑) повече парична маса в населението;

- (↓) агресивния маркетинг на генеричните компании;
- (↓) ограничения обществен ресурс за здравеопазване на ниво 4.0% от БВП за 2008;

Независимо от глобалните тенденции на намаляване на растежа и свиване на потреблението може да се каже, че фармацевтичният сектор остава един от най-слабо засегнатите. В допълнение редица изследвания сочат българския фармацевтичен пазар за пазарът с най-голям потенциал за ръст сред страните от централна и източна Европа

Паралелно със световната финансова и икономическа криза, аптекния пазар в България се изправи пред допълнителни предизвикателства, продиктувани от редица промени в нормативната уредба. Засилен бе контролът върху правилата за изписване на лекарства с рецепта в аптеките. Въведена бе забрана за продажба на детски млека в аптеките. Отменен бе въведеният преди това принцип „един фармацевт-една аптека“, което облекчи бариерите за навлизане на нови конкуренти и е предпоставка за инвестиции на чуждестранни вериги. Приет бе нов позитивно-реимбурсен списък, което ще доведе до разместване в продажбите на отделни продукти и производители.

По данни на IMS България общият пазар на лекарствени продукти за първо тримесечие на 2009 г. по крайни продажни цени за пациенти възлиза на 415 642 хил. лева.

Ключовите терапевтични области за прескрипторни лекарства включват основно лечение на хронични и дългосрочни за лечение болести. Водещите терапевтични групи са: Сърдечно-съдови система 25.8%, Централна нервна система – 15.3 %, Храносмилателен тракт и метаболизъм с 12.7%, Антибиотици – 11%, дихателна система – 7.3%. и др.

ОТС категорията същевременно расте със значителни темпове с развиването и модернизирването на частния аптекен сектор. Витамините, хранителните добавки и аналгетиците продължават да направляват ръста на ОТС сектора. В момента ОТС пазара се оценява на годишен обем 266 млн. лева.

Местният пазар се доминира от малка група, предимно големи оригинални, но и някои от генеричните производители. В това число са и българските компании - Актавис АД и Софарма АД, като първият продължава да бъде с най-висок относителен пазарен дял за тримесечието на 2009 г. със 6.4% срещу 7.6% за същия период на 2008 г. В същото време за първо тримесечие на 2009 г. Софарма АД бележи ръст в продажбите в национален мащаб спрямо същият период на 2008 г. с 1%. Предимствата на българските производители е ниската производствена и пазарна цена, квалифицирана работна ръка, членство в ЕО и стратегическа географска позиция, предимства които правят България атрактивна за инвестиции във фармацевтичния сектор. Тенденцията към намаляне на относителен дял на големите местни фармацевтични производители ще се запази и с оглед на

**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

11

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

драстично намалените цени за медикаментите на чуждите оригинални и генерични компании и в резултат на инвестициите в сектора от тяхна страна.

Прогнозите за развитието на пазара през 2009 г са:

	Прогнозен пазар за 2009 в стойност (лева)	Прогнозен пазар за 2009 в обем (опаковки)
<b>Общ Фармацевтичен Пазар</b>	До 1 688 mln BGN, ръст до 5% (↑)	До 268 mln опаковки, ръст до 3% (↑)
<b>АПТЕЧЕН</b>	1 421 mln BGN, ръст до 7%	222 mln опаковки, ръст до 4%;
<b>БОЛНИЧЕН</b>	261 mln BGN, ръст 0%	49 mln опаковки, ръст 0%;

Ниската здравно осигурителна вноска от 8% и неприоритетното място на здравеопазването в бюджета на РБългария и за 2009 г. (само 4.0% от БВП) ще предопределят намаляващия дял на Държавно-финансиран пазар и през 2009 г. През 2009 Държавно-финансираният пазар се очаква да има дял под 34% от фармацевтичния пазар на България, а здравният бюджет ще е дори под 4.0% от БВП към края на 2009 г .

	Резултат 2008	Прогноза 2009
Държавно-Финансиран пазар	557 млн лева	560 млн лева
Свободен пазар	1031 млн лева	1087 млн лева
Дял на държавно-финансирания пазар (%)	35%	34%
Дял на свободния пазар (%)	65%	66%

## SWOT Анализ на Фармацевтичния пазар и Българското Здравеопазване

### Силни страни

- Модернизация на местните фармацевтични производители;
- Все още реална възможност за чуждите фирми да влязат чрез придобиване;
- Местните производители се възползват от възможността за износ в основните дестинации за експорт – Русия, Украйна, Централна Европа и др.;
- България е член на ЕО - облекчения в процеса на регистрация на нови медикаменти;

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

12

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



- Патентните права са в съответствие с Европейските стандарти.

### Слаби страни

- Дълговете и липсата на мениджмънт в държавния болничен сектор повлияват цялото производство;
- Непрозрачното и променливо ценообразуване на реимбурсната система възпира чуждите инвеститори в сектора;
- Ограничена реимбурсация поради недостатъчно финансиране на системата. Правителството задържа ръста на цените, за да ограничи разходите на публичния сектор. Недостатъчните средства, заплащани от НЗОК, задържа навлизането на иновативни и скъпи продукти;
- Високата цена на модернизация на сектора, недофинансирането на здравната система и дълговете на болниците възпира бързата хармонизация на местната инфраструктура с европейските стандарти;
- Държавна намеса във фармацевтичния пазар чрез замяна на скъпи продукти от реимбурсния списък и редуциране на надценките за аптеките и фармацевтичните дистрибутори.

### Възможности

- В страната се увеличава осъзнаването и важноста на повишаване нивото на здравеопазването;
- Остаряващо население с преобладаващи хронични заболявания предполагат ръст на пазара;
- Български и чужди производители развиват и инвестират все повече в ОТС продукти. Именно затова ОТС сегмента ще бъде решаващ в развитието и ръста на пазара през следващите година-две;
- Положителните икономически тенденции стимулират и потреблението във фармацевтичния пазар.

### 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

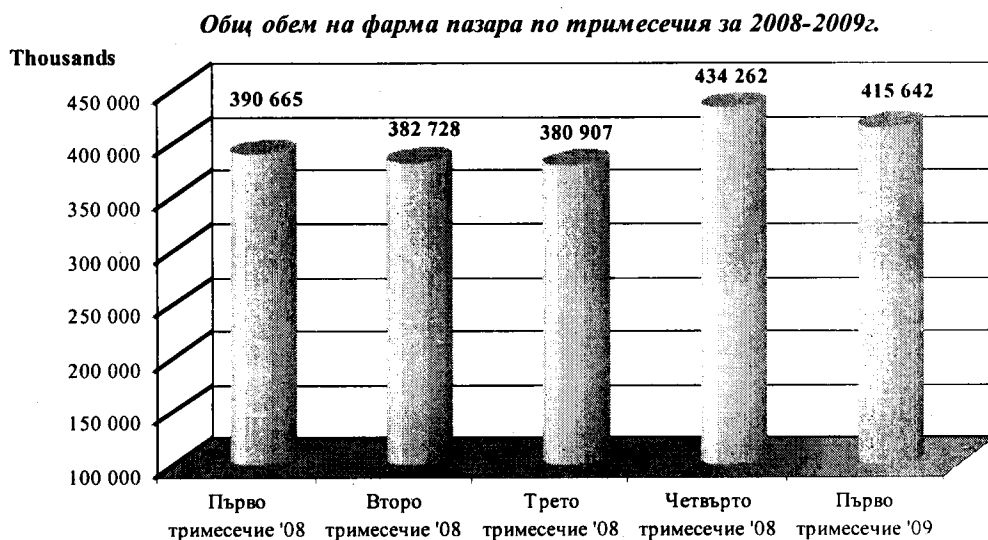
13

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



### Обем национален пазар по данни от IMS Health.

Според данните на IMS Health за първото тримесечие на 2009 г. обема на пазара нараства с 6% спрямо същият период на 2008 г., което потвърждава прогнозите за 2009 г. В абсолютна стойност нарастването е в размер на 25 млн лева. Неточност и негативна тенденция в прогнозите ще окажат служебно пререгистрираните цени на много от медикаментите, както и приемането на нов позитивно-реимбурсен списък, който ще бъде в сила от 1 юни 2009 г.



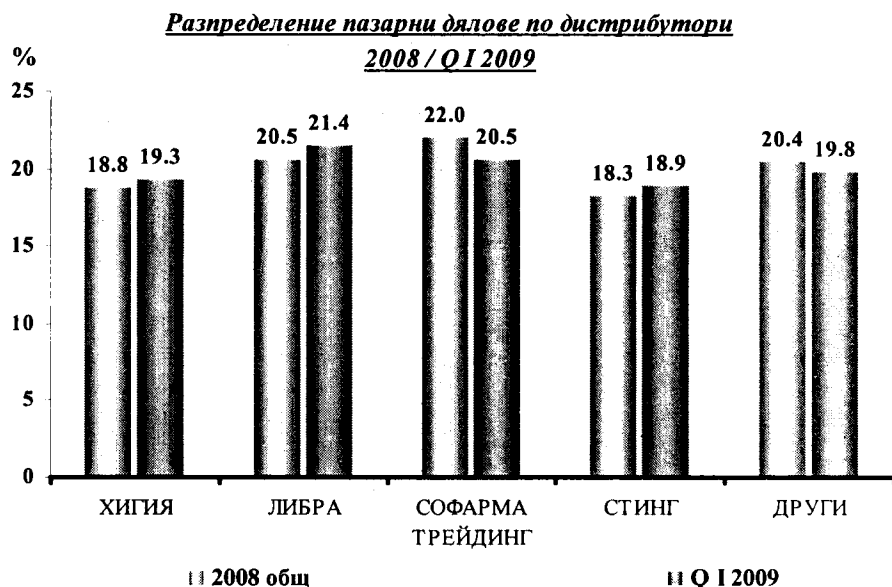
### Пазарни позиции

Дистрибуцията на медикаменти продължи да се консолидира. Концентрацията на дейност в момента е такава, че първите 4 компании обслужват 80% от лекарствения пазар. През 2008 г. не се случиха съществени размествания на пазара от гледна точка класирането на дистрибуторите., както е видно от таблицата по-долу.

<b>Дистрибутори, Национален Лекарствен Пазар (Аптечен + Болничен), 2008</b>			
		<b>Оборот, млн лева по анни на IMS Health</b>	<b>Пазарен дял, лева</b>
1	SOPHARMA TRADING	349	22,0%
2	PHOENIX BG / LIBRA AG	326	20,5%
3	STING	290	18,3%
4	HYGIA	298	18,8%

#### Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

През първо тримесечие на 2009 г. се наблюдава и преразпределение на пазарните дялове сред водещите дистрибутори.



В края на 2008 г. поради вътрешно-фирмени проблеми и поради слухове в пазарните среди за предстояща продажба на „Хигия“ ЕАД, компанията влоши нивото на услугите си и сървиз към пазара и загуби лидерските си позиции както в аптечен така и в болничен сегмент. Това даде възможност на „Софарма Трейдинг“ АД и „Либра“ ЕАД да увеличат пазарните си дялове и да заемат съответно първо и второ място на пазара. От началото на 2009 г. след пускането в експлоатация на новият логистичен терминал и съпътстващите с това логистични затруднения, „Софарма Трейдинг“ АД отслаби пазарните си позиции, като така даде възможност на „Либра“ ЕАД да заеме водещото първо място.

Независимо от влиянията на времените затруднения през м. януари на 2009 г., „Софарма Трейдинг“ АД бележи ръст в продажбите през първо тримесечие от 6% спрямо същия период на 2008 г., което е предпоставка за запазване на пазарният дял на нивата от 2008 г.

След инвестициите в логистични и маркетингови услуги, програми и извеждането на сървиза и удовлетворението на Клиента като водещи в предложенията ни към пазара все повече производители и партньори ни идентифицират като най-надеждния и професионално работещ дистрибутор и се обръщат към „Софарма Трейдинг“ АД с предложения за съвместни фокусни програми насочени към Българския Пациент за подобряване качеството му на живот.

Професионален търговският екип, познаване на бизнеса, умело управление на паричните потоци, инвестиции за навлизане в нови потенциални категории (консумативи и диагностика) позволяват на „Софарма Трейдинг“ АД както да докаже, че е безспорен лидер в болничен пазар, така и да помогне на

**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

15

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002  
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 12б, бл. 1100, тел.: 032/ 675777  
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403

българското здравеопазване да оцелее чрез финансиране на дългосрочните задължения на болничната система.

В началото на 2009 г. бяха обявени резултатите от обществената поръчка на МЗ за доставка на скъпоструващи медикаменти. Общият обем за годината възлиза на до 102 млн лева с ДДС. „Софарма Трейдинг“ АД спечели 26%, последван от „Либра“ ЕАД с 18% и „Рош България“ ЕООД със 17%. Водещите производители на спечелените позиции от „Софарма Трейдинг“ АД са Novartis, GlaxoSM, Schering Plough, Abbot Laboratories, Astra Zeneca и Johnson&Johnson

### Продажби на стока за първо тримесечие на 2009г.

Както за много фирми, така и за „Софарма Трейдинг“ АД основен фактор за добрите резултати са ускорения ръст на продажбите и непрекъснато подобряващия се пазарен дял. 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.

### *Изпълнение на бюджет продажби за първо тримесечие на 2009г.*

Група клиент	Бюджет Q I 2009г.	Продажби Q I 2009г.	% изпълнение
АПТЕЧЕН ПАЗАР	55 925 680	53 906 438	96%
БОЛНИЧЕН ПАЗАР	15 148 603	16 282 531	107%
ТЪРГОВЕЦ НА ЕДРО	13 627 000	13 290 611	98%
МАШИНИ И СЪОРЪЖЕНИЯ	0	1 662 456	
<b>ОБЩО</b>	<b>84 701 283</b>	<b>83 479 580</b>	<b>99%</b>

Бюджетът за 2009 г. постави акцент върху диверсификацията на продажбите в новите продуктови сегменти – продуктови ексклузивитети за аптечен пазар и медицински средства и медицинско оборудване за болничен пазар.

Всички продажби на „Софарма Трейдинг“ АД са реализирани на територията на РБългария. Дружеството осъществява продажбите си чрез две основни направления за продажби – Аптечен пазар и Болничен пазар. Търговският екип на Аптечен пазар се състои от 25 търговски представители, извършващи представяне на услугите и продуктите на Дружеството, договаряне на търговски условия в

### 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

16

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



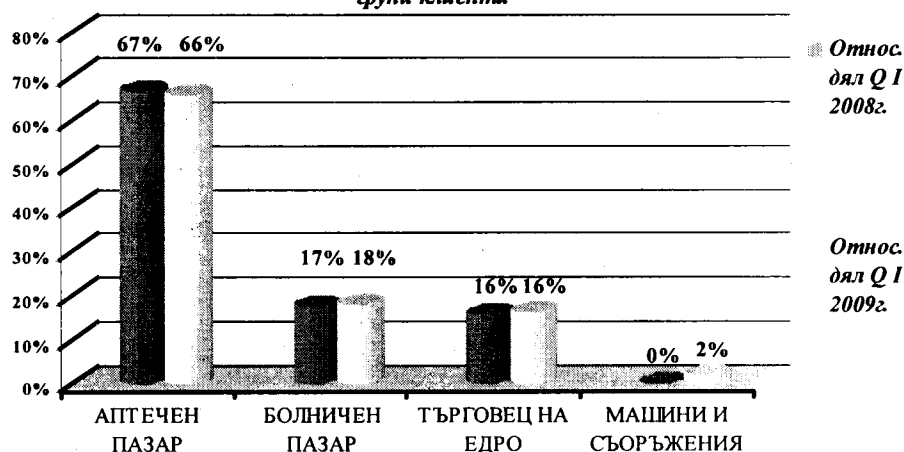
клиенти аптеки и 80 дилъри, приемащи електронни и заявки от клиенти по телефон. Търговският екип на болничен пазар се състои от 5 души Регионални мениджъри продажби, осъществяващи комуникацията с фармацевти и доктори от медицински заведения и екип от 5 души, осъществяващи подготовката на документите 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.

*Изменение на продажбите за първо тримесечие на 2009 г. спрямо същия период на 2008 г.*

Група клиент	Q I 2008г.	Относ. дял Q I 2008г.	Q I 2009г.	Относ. дял Q I 2009г.	Ръст в %
АПТЕЧЕН ПАЗАР	48 896 346	67%	53 906 438	66%	10.2%
БОЛНИЧЕН ПАЗАР	12 753 315	17%	14 620 075	18%	14.6%
ТЪРГОВЕЦ НА ЕДРО	11 482 339	16%	13 290 611	16%	15.7%
МАШИНИ И СЪОРЪЖЕНИЯ	0	0%	1 662 456	2%	
<b>Grand Total</b>	<b>73 132 000</b>	<b>100%</b>	<b>81 817 124</b>	<b>100%</b>	<b>11.9%</b>

През тримесечието „Софарма Трейдинг“ АД реализира продажби на стока в размер на 81 817 хил. лева, което представлява ръст от 12% спрямо същия период на 2008 г.

*Разпределение на продажбите за първо тримесечие на 2008г. и 2009г. по групи клиенти*



Фокусната работа в канала Аптечен пазар през 2008 г. и създадените дългосрочни търговски взаимоотношения с по-голямата част от основните търговци на дребно – аптеки, доведе до

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

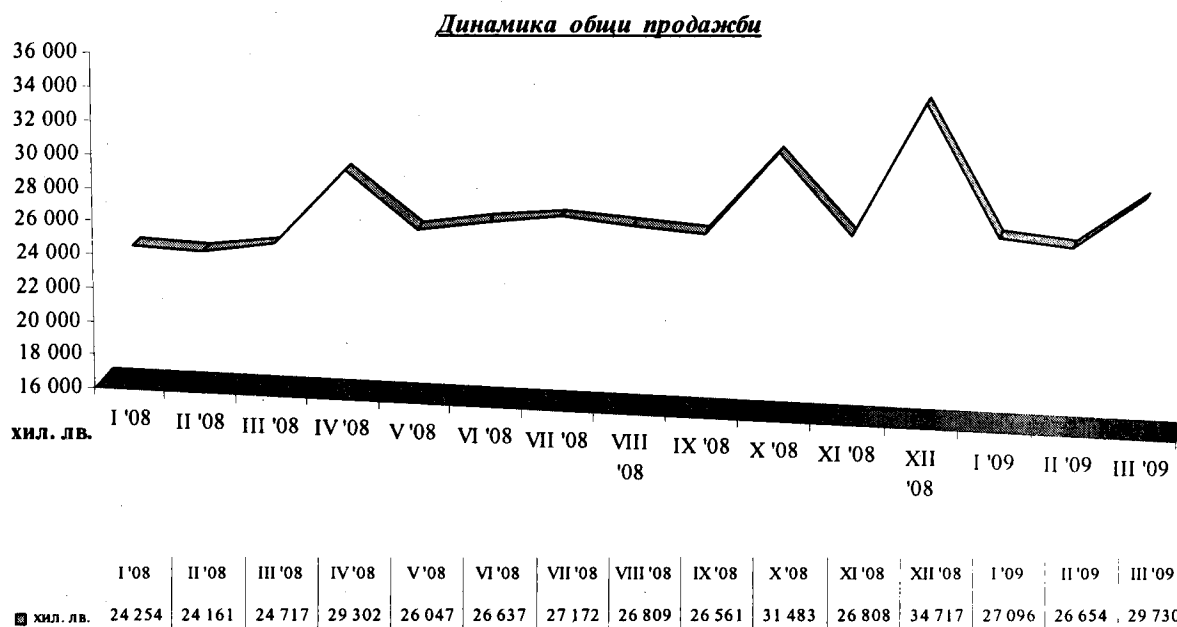
17

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

повишаване и задържане на относителния дял на Дивизията Аптечен пазар в рамките на общите продажби до 66 %. В резултат бе реализиран ръст в продажбите към аптеки от 5 010 хил. лева спрямо първо тримесечие на 2008 г.

В канала Болничен пазар „Софарма Трейдинг“ АД заздравява своите позиции на пазарен лидер и успя да увеличи продажбите си с 15%. Основните фактори за ръста са финансовата стабилност на компанията, възможността да отговори на нуждите от финансиране на сектора, както и добрите взаимоотношения с фирми производители.



Динамиката на общите продажби е повлияна от сезонността на бизнеса, както и от реструктурирането на пазара, договарянето на нови клиенти в Аптечен пазар и развиването на нови търговски дивизии.

*В структурата на продажбите на стока се забелязват следните тенденции:*

В разпределението на продажбите между лекарства и нелекарствени средства и през 2008 г. доминират продуктите лекарства с относителен дял от 89%. През първо тримесечие на 2009 г.

**Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД**

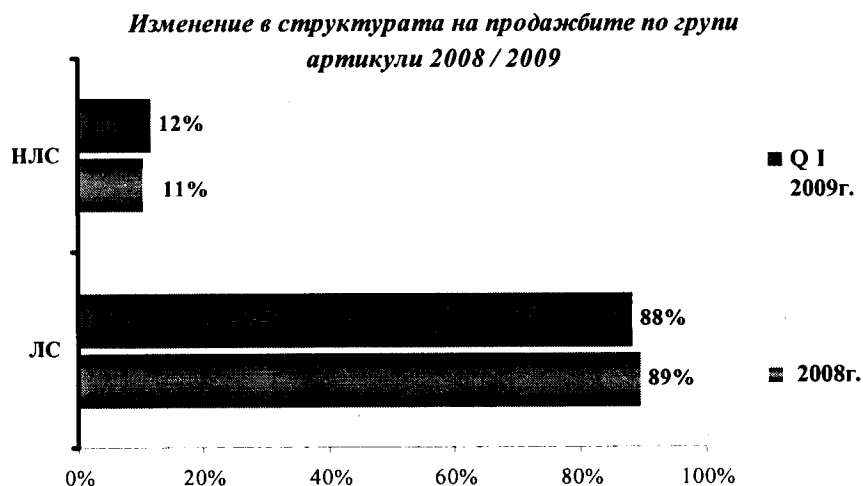
София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601  
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468  
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213  
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

18

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



в резултат на разширяване на портфолиото дялът на нелекарствените средства постепенно се увеличава, като достига 12% от общите продажби на компанията:



В рамките на тази пропорция мениджмънтът на „Софарма Трејдинг“ АД вижда един от основните потенциали за развитие. 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 Трејдинг“ АД създаде и развива новата Дивизия за Ексклузивни марки в рамките на Търговски отдел. Философията на това ново направление продажби е свързана с фокус върху най-бързо развиващата се категория в сектора и изграждане на портфолио от ексклузивно дистрибутирани брандове. В резултат на тази политика са подписани и действат договори за ексклузивна дистрибуция на марките Центрум, Джеймисън, Ибупром, Вердин, Стоперан, Плантерс, Skincode.

Нелекарствените продукти не са подчинени като ценообразуване и регулации на общовалидните за медикаментите закони, което дава възможност за стимулиране на търсенето и консумацията им, чрез различни маркетингови похвати. Целта е това портфолио да може да компенсира ниското ниво на надценките от регулирания бизнес на медицинските продукти и да генерира съответната по-висока печалба за компанията.

**Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трејдинг АД**

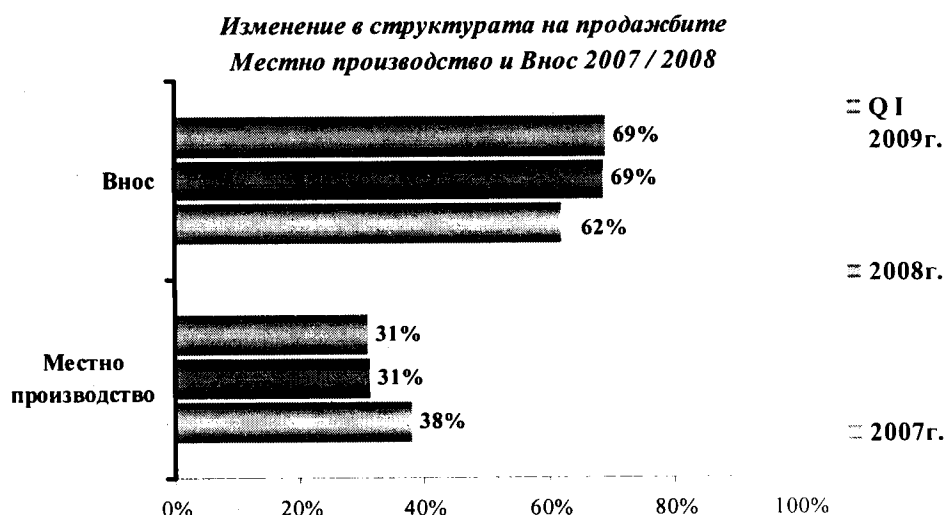
София, 1612, ул. „Видлич“ 2, тел.: 02/ 9171601  
 Бургас, 8000, ж.к. „Славейков“, бл.55, вх. А, тел.: 056/ 860468  
 Варна, 9000, ул. „Царевец“ 5, тел.: 052/ 382213  
 В. Търново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

19

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



В разпределението на продажбите между продукти, произведени в България и продукти внос (основно от страни от ЕС) и през 2008г. доминират продуктите, доставяни от чужбина с относителен дял от вече 69 %, като структурата е идентична и през първо тримесечие на 2009г.



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.

По отношение на структурата на продажбите по производители може да се направи изводът, че структурата на продажбите на „Софарма Трейдинг“ с малки изключения е в съответствие със структурата по производители за целия фармацевтичен пазар. ТОП 15 от производителите на лекарствени средства формират 54% от общите продажби, а в структурата на продажбите на „Софарма Трейдинг“ АД тези производители образуват 53.5% от продажбите. 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 скъпо струващи и животоспасяващи медикаменти, заплащани по схемата на Приложение 5.

**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

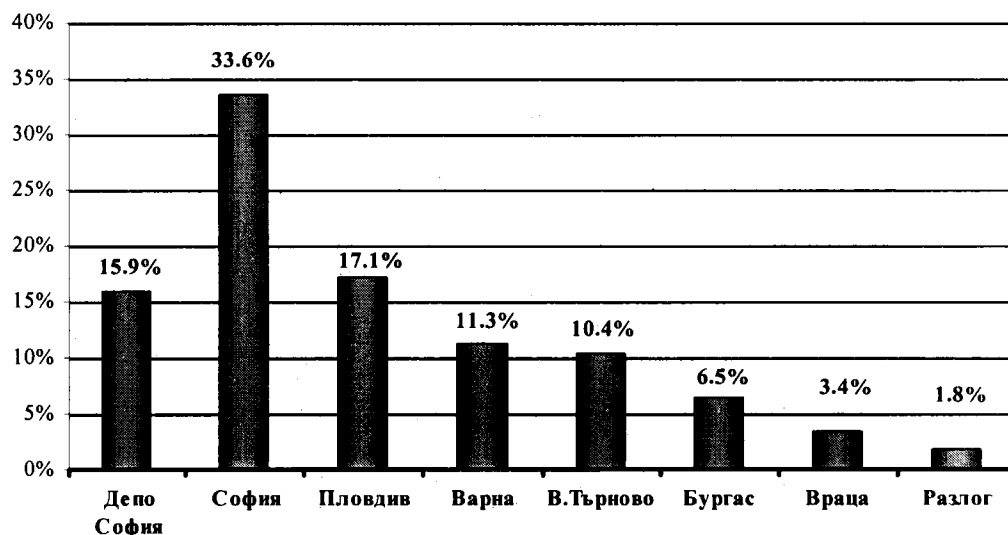
20

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

При доставчиците най-голям дял има „Софарма“ АД с 20,64 % 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 дял от 10%.

„Софарма Трейдинг“ АД разполага със 7 Регионални дистрибуционни центъра, които извършват продажби на стоки към клиенти – аптеки, болници 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 по РДЦ за първо тримесечие на 2009г.*



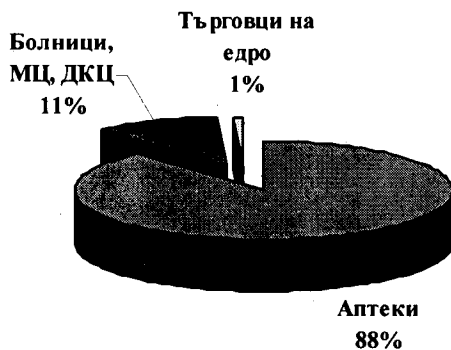
И през 2009г. продължава развитието на нумеричност на дистрибуцията и създаването на търговски партньорски взаимоотношения с всички представени фирми на фармацевтичния пазар на дребно.

**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

21

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

**Структура на клиентската база  
2009г.**

**6. Други приходи:**

През първо тримесечие на 2009 г. "Софарма Трейдинг" АД е предоставяла следните групи услуги на клиенти:

1. „Софарма Трейдинг“ АД предлага услуга „преддистрибуция“ - складиране и логистично обслужване на фармацевтични продукти на български и чуждестранни компании. 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. Логистично обслужване на фирми, извършващи клинични изпитвания в България. Услугите включват доставка и съхранение на продукти за изпитване. Както и всички процедури по изтеглянето и унищожаването им.

3. 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.

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

**Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД**

София, 1612, ул. „Видич“ 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

22

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

Общата сума на другите приходи към 31.03.2009 е 535 хил. лева, което представлява спад с с 1 530 хил.лв. като определящо значение имат приходите от преддистрибуция – 375 хил.лв.

## 7. Анализ на финансовите резултати от дейността

### Основни показатели:

Показатели	01-03.2008	01 - 03.2009
Приходи от дейност (хил. лв.)	73 132	83 480
Нетна печалба/загуба от дейността (хил. лв.)	1 499	864
Нетна печалба/загуба на акция (лв.)	0.02	0.01
	31.3.2008	31.3.2009
Сума на активите (хил. лв.)	128 679	151 377
Акционерен капитал (хил. лв.)	45 056	49 861
Брой акции (хил. броя)	30 000	30 000

„Софарма Трейдинг” АД приключи първото тримесечие на 2009 г. с печалба в размер на 864 хил. лева, което е намаление със 635 хил.лева спрямо резултата за същият период на 2008 г. Ако се елиминира влиянието на извънредния приход от продажба на ДМА през първо тримесечие на 2008 г. в размер на 1 295 хил лева през първо тримесечие има ръст в нетния резултат от основна дейност в размер на 660 хил. лева

### Приходи

Намалението на печалбата спрямо базисния период се дължи на намаление на другите приходи в частта им приходи от продажба на ДМА и приходи от преддистрибуция.

Върху размера на приходите на дружеството най-голямо влияние имат приходите от продажба на стока. Те заемат 99% от приходите за 2009 г., като увеличението им спрямо базовият период е с 14 % (10 348 хил.лв.). В структурата на продажбите се появява нова категория-продажби на медицинско оборудване, която през първо тримесечие заема 2% дял от общите продажби.

Брутната печалба, реализирана от продажби на стоки се увеличава от 3 628 хил. лева през 01 - 03.2008 г. на 5 235 хил. лева за първо тримесечие на 2009 г. В относителна стойност реализираната надценка се увеличава от 5.22 % на 6.69 % през текущата година спрямо предходната. Основната причина е свързана с повишените продажби на аптечни ексклузивни продукти, включването на нова високо маржова категория в продажбите и намаляващия относителен дял на ниско рентабилните продажби на търговци на едро.

### Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

Другите доходи от дейността намаляват с 1 530 хил. лева до 535 хил. лева, като определящо значение имат приходите от преддистрибуция – 375 хил. лева. Съпоставката на структурата на приходите за първо тримесечие на 2008 спрямо същия период на 2009 г. показва следните резултати:

Показатели	01-3.2008	01-3.2009
Приходи от основна дейност	73 132	83 480
Други приходи, в това число:	2 065	535
<i>нетни приходи от продажба на ДМА</i>	1 295	1
<i>приходи от преддистрибуция</i>	540	375
<i>приходи от други услуги</i>	230	159

#### Разходи за дейността и финансови разходи

Разходите за дейността през разглеждания период на 2009 г. се увеличават с 23 % спрямо същият на 2008 г. Разходите по продажбите нарастват с 539 хил. лева, като ефективността на разходите спрямо приходите се променя от 23.91 на 23.20. Административните разходи се увеличават с 337 хил. лева, като ефективността на разходите спрямо приходите се променя от 89.08 на 72.09 през 2009 година.

Следват разходите за външни услуги (с дял 15%), които нарастват със 118 хил. лева. В структурата на групата най-съществено значение имат разходите за наеми -37%, в стойностно изражение 253 хил. лева. Спрямо базисния период има увеличение със 143 хил. лева, което се дължи на новите договори за наем за увеличените складови площи на Компанията.

Разходите за материали (с дял 13 %) намаляват с 14 хил. лева. С най-голям дял в разходите за материали е горивото за автомобили (36%), което намалява с 65 хил. лева до 216 хил. лева в резултат на оптимизиране на транспортни маршрути, както и в резултат на ценови спад на горивото през годината. В групата материали следват канцеларски материали (17%), които спадат незначително с 2 хил. лева и ел. енергия (16%), респективно с ръст от 42 хил. лева до 95 хил. лева. Ръстът в ел. енергията се дължи на внедряването на автоматизирана линия в складова база София.

Други разходи имат относителен дял от 10 % и нарастват със 163 хил. лева спрямо базовия период на 2008 г. В тази група най-голям относителен дял имат разходите за брак (40%), които нарастват с 19 хил. лева спрямо базовия период до 197 хил. лв., следват социални разходи (26%), които са 128 хил. лева за периода.

Разходите за амортизации (с дял 8%) нарастват с 123 хил. лева.

#### 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

24

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



Увеличението на разходите е резултат от група фактори:

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

(2) „Софарма Трейдинг“ АД инвестира и в значително подобряване качеството на дистрибуционната си услуга, което е свързано с наемане на нови модерни складови бази, увеличаване на броя на транспортните направления за доставка и ускоряване на подготовката на стоката за набраните заявки.

Разходи	01-03.2008	01-03.2009	Изменение
1.Разходи за материали	618	604	-2%
2.Разходи за външни услуги	575	693	21%
3.Разходи за амортизации	280	403	44%
4.Разходи за заплати	1 743	2 194	26%
5.Разходи за осигуровки	329	364	11%
6.Други разходи	335	498	49%

Изменението на нетните финансови разходи в посока на намаление с 105 хил. лева е в резултат от ръста на финансовите приходи, свързан с начислени лихви за просрочие на клиенти на компанията. В останалите компоненти най-голям относителен дял имат разходите за лихви по кредити, които се увеличават със 128 хил. лева до 317 хил. лева.

### Капитал, краткосрочни и дългосрочни задължения

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

Хил. лева	31.12.2008	31.3.2009	Изменение
Регистриран капитал	30 000	30 000	0
Премии от емисии	1 162	1 162	0
Резерви	11 308	11 310	2
Неразпределена печалба/(загуба)	6525	7 389	864
<b>Общо собствен капитал</b>	<b>48 995</b>	<b>49 861</b>	<b>866</b>
<b>Общо дългосрочни задължения</b>	<b>1 579</b>	<b>951</b>	<b>-628</b>
Получени заеми	34 911	37 476	2 565
Други задължения	66 288	63 089	-3 199

### 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

25

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



<b>Общо краткосрочни задължения</b>	<b>101 199</b>	<b>100 565</b>	<b>-634</b>
<b>Общо капитал и пасиви</b>	<b>151 773</b>	<b>151 377</b>	<b>-396</b>
Показатели за задлъжнялост			
Дълг/Собствен Капитал	2.10	2.04	-0.06
Дълг / Активи	0.68	0.67	-0.01
Коефициент на финансова автономност (Собствен Капитал/Обща сума на пасивите)	0.32	0.33	0.01

В резултат на всички изменения в структурата на собствения капитал той нараства до 49 861 хил. лева. Нарастването с 866 хил. лева е в следствие на реализираната нетна печалба за периода януари – март 2009 г.

Относителният дял на основния капитал в структурата на собствения капитал достигна 60%. Изменението на собствения капитал е в посока на увеличение с 2% за периода 01.01-31.03.2009 г.

Изменения има и в задълженията на дружеството в частта им:

\*дългосрочните пасиви намаляват с 628 хил. лева до 951 хил. лева.

Промяната е свързана с класифициране на дългосрочен кредит в краткосрочен, поради намаляване на остатъчния срок на кредита под една година.

\*краткосрочните пасиви намаляват със 634 хил. лева до 100 565 хил. лева, като намалението е резултат на стартиралата политика по оптимизиране на обръщаемостта на оборотните активи.

„Софарма Трейдинг” АД има договори за кредит с „Райфайзенбанк (България)” ЕАД, „Уникредит Булбанк”, „SG Експресбанк” АД, БНП Париба, Алфа Банка - клон България. Общата сума на задълженията към банки към 31.03.2009 г. е в размер на 37 476 хил. лева.

Тип кредит	кредитна линия за банкови гаранции	кредитна линия за оборотни средства	кредитна линия за оборотни средства
Разрешен размер	3 732 000 лв.	8 433 875 евро	66 125 евро
Усвоена част	2 900 295 лв.	4 421 975 евро	66 125 евро
Име кредитор	СЖ Експресбанк	СЖ Експресбанк	СЖ Експресбанк
Договор №	08.12.2000 г, анекс 16/ 30.04.2008	29/ 21.06.01, анекс 16/ 30.04.08	02.07.2004, анекс 06/ 30.04.08
Падеж	30.4.2009	30.10.2009	30.10.2009

Тип кредит	кредитна линия за оборотни средства / банкови гаранции	кредитна линия за оборотни средства/банкови гаранции и	кредитна линия за оборотни средства

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. „Мармарийска” 37, тел.: 062/ 603001

26

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



		<b>акредитиви</b>	
Разрешен размер	1 700 000 евро	530 000 евро	2 000 000 евро
Усвоена част	1 503 526 евро	530 000 евро	2 000 000 евро
Име кредитор	Райфайзенбанк ЕАД	СЖ Експресбанк	Уникредит Булбанк АД
Договор №	14.10.2003	31.03.2008	001/10.11.2005
Падеж	В процес на предоговаряне	28.02.2012	15.06.2010

Тип кредит	кредитна линия за оборотни средства/ банкови гаранции / акредитиви	кредитна линия за оборотни средства/ банкови гаранции / акредитиви	кредитна линия за оборотни средства/ банкови гаранции / акредитиви
Разрешен размер	883 575 евро	1 675 000 евро	5 000 000 евро
Усвоена част	562 455 евро	91 800 евро	754 442 евро
Име кредитор	СЖ Експресбанк	СЖ Експресбанк	БНП Париба С.А.
Договор №	31.03.2008	31.03.2008	22.04.2008
Падеж	30.06.2013	30.06.2013	В процес на предоговаряне

Тип кредит	кредитна линия за оборотни средства
Разрешен размер	10 000 000 евро
Усвоена част	10 000 000 евро
Име кредитор	Алфабанк
Договор №	
Падеж	22.07.2009

### Дълготрайни и текущи активи

За периода 01-03.2009 г. активите на дружеството намаляват с 396 хил. лева спрямо 31.12.2008 г. От общите активи 13% се падат на дълготрайни активи, които намаляват за отчетният период с 555 хил. лева.

В резултат на инвестиционната си програма „Софарма Трейдинг” АД придоби ДМА през първо тримесечие на 2009 г. както следва:

<b>хил. лева</b>	
------------------	--

### Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

София, 1612, ул. „Видач“ 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

27

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

1. Земя	0
2. Сгради и конструкции	0
3. Машини и оборудване	13
4. Транспортни средства	51
5. Други дълготрайни активи	7
<b>Общо</b>	<b>71</b>

Основната част от инвестициите са свързани с плановата подмяна на превозните средства на компанията.

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

Текущите активи се увеличават в абсолютна стойност с 159 хил. лева спрямо 31.12.2008 г. Най-голям дял от 62 % заемат вземанията, които се увеличават с 10 724 хил. лева или 15% спрямо 31.12.2008 г. Материалните запаси заемат 35% от текущите активи и намаляват с 9 594 хил. лева или 17%, основно в частта на стоки.

„Софарма Трейдинг“ АД води задбалансово стока, съгласно подписаните договори за преддистрибуция на следните фирми партньори – Елфарма АД, Софарма АД, Непентес и Лекам/Булгер/ в размер на 29 063 хил. лева

Към 31.03.2009 г. „Софарма Трейдинг“ АД има открити банкови гаранции в полза клиенти и доставчици в размер на 4 351 хил. лева.

Банковите гаранции са разпределени в следните групи:

<i>Тип на гаранцията</i>	<b>31.12.2008</b>	<b>31.03.2009</b>
Гаранции за участие и добро изпълнение в търгове за доставка на лекарства и консумативи в полза на медицински заведения	2 931 388	2 659 963
Гаранции за участие и добро изпълнение в търгове за доставка на лекарства и консумативи в полза на Министерството на здравеопазването	411 025	867 120
Гаранции за обезпечаване на навременно плащане на задължения в полза на доставчици	78 233	638 958
Гаранции за обезпечаване на дължими митни сборове в полза на Агенция Митници	150 000	185 000
	<b>3 570 646</b>	<b>4 351 041</b>

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. Гърново, 5000, ул. „Мармарлийска“ 37, тел.: 062/ 603001

28

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



„Софарма Трейдинг“ АД приключва периода 01.01-31.03.2009 г. в посока намаление на наличността на парични средства и еквиваленти с 971 хил. лева и към 31.03.2009 г. те са в размер на 4 034 хил. лева.

### Финансови коефициенти

Забележка – базовият период при изчисляване на балансовите коефициенти за ликвидност е

Финансови коефициенти		31.3.2008	31.3.2009	изменение
<b>РЕНТАБИЛНОСТ</b>				
1	Рентабилност на приходите от продажби (нетна печалба/приходи от продажби)	0.020	0.010	-0.010
2	Рентабилност на СК (нетна печалба/СК)	0.033	0.017	-0.016
3	Рентабилност на Активите (финансов резултат преди разходите за лихви/активи)	0.014	0.007	-0.007
<b>ЕФЕКТИВНОСТ</b>				
1	Коефициент ефективност на приходите (разходи за обичайната дейност/приходи от обичайната дейност)	0.057	0.052	-0.005
2	Обращаемост на общите активи (приходи/активи)	0.568	0.551	-0.017
<b>ЛИКВИДНОСТ</b>				
1	Коефициент на текуща ликвидност (текущи активи/текущи задължения)	1.2953	1.3159	0.021
2	Коефициент на бърза ликвидност (вземания + пар. средства/текущи задължения)	0.7501	0.8547	0.105
3	Коефициент на абсолютна ликвидност (пар. средства/текущи задължения)	0.0488	0.0401	-0.009
4	Коефициент на финансова автономност (Собствен Капитал/Обща сума на пасивите)	0.3212	0.3294	0.008

31.12.2008 г.

### Информация за сделки от съществено значение за дейността и сделки с необичаен за емитента характер

През първо тримесечие на 2009 г. не са извършвани сделки от съществено значение и с необичаен за емитента характер.

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

29

Враца, 3000, ул. „Антим I“ 2, тел.: 092/ 660002  
 Пловдив, 4000, бул. „Димитър Талев“ 12б, бл. 1100, тел.: 032/ 675777  
 Разлог, 2760, ул. „Христо Ботев“ 1, тел.: 0747/ 80403



## 8. Инструменти за управление на риска:

### Общ макроикономически риск

Макроикономическият риск е вероятността да бъде нарушена макроикономическата стабилност в България.

Положителните фактори за макроикономическата стабилност през последните години са присъединяването на България към Европейския Съюз, силният ръст на икономиката, бюджетният излишък, понижаването на данъците, значителните външни инвестиции, повишаващият се износ, очакваното усвояване на Фондовете, договорени с Европейския Съюз, както и подобряването на бизнес климата.

Негативните фактори за макроикономическата стабилност са влошаващият се дефицит по текущата сметка и резултатният натиск върху фиксирания валутен курс на лева спрямо еврото, евентуален спад на преките чуждестранни инвестиции, повишаващата се задлъжнялост на домакинствата, незадоволителното функциониране на съдебната система, натискът от различни социални групи за увеличаване на заплатите, както и евентуално забавяне и/или спиране на фондовете договорени с Европейския Съюз. През първото тримесечие на 2009 г. вече е факт песимистичният сценарий за развитието на икономиката прогноза за нулев икономическия ръст през 2009 г. Причината за това са основно намалелите външни инвестиции и затрудненията на експортно ориентирани сектори, които са пряко повлияни от глобалната финансова криза. Бързият ръст в заплатите подкопава конкурентността на икономиката, която въпреки сериозното нарастване на капиталовите запаси все още не е показала ръст в производителността. Ограниченото кредитиране и песимистичните нагласи в обществото подтискат вътрешното търсене на домакинствата, а по отношение на външните инвестиции вече осезаемо е оттеглянето на чуждестранните инвеститори от всички сектори на икономиката. С оглед на очертаващото се ограничаване на потреблението и трудности при договарянето на допълнително финансиране, Софарма Трейдинг планира да насочи усилията си към оптимизиране на дейността и повишаване на рентабилността на дистрибуционния сървиз. По отношение на оборотните активи, основният фокус е насочен в подобряване на тяхната обръщаемост.

### 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 лева, в резултат на което се увеличи стойността на частта от

#### 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

30

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



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 и лихвен 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. През второ шестмесечие на 2008 г в резултат на задълбочаването на световната финансова криза се промени кредитната политика на банките и чувствително се повишиха лихвените нива, на които банките финансират дейността на компанията. В момента и четирите кредитни линии за оборотно 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.

### 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 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.

Активно работи и звеното за Вътрешен контрол, което провежда одити на процесите и дава препоръки за подобряване на контролните механизми с цел минимизиране на рисковете от 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.

## 9. Сделки със свързани лица:

През първо тримесечие на 2009 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:

	Софарма АД - хил.лева	
Покупки	I трим.2008 г	I трим 2009 г.
Покупка	15,594	10,236
Продажби	341	275

Към 31.03.2009 г. дружеството има задължения за покупки на стоки и услуги към „Софарма“ АД в размер на 35 680 хил. лева и вземания в размер на 294 хил. лева .

## II. Важни събития, настъпили след датата на Годишния Финансов Отчет за 2008 г.

Като част от реструктурирането на логистичните процеси след откриването на новия логистичен терминал в София, Съветът на Директорите взе решение за прекратяване на дейността на РДЦ Разлог. Обслужването на клиентите в югозападна България ще бъде поето от РДЦ София.

Съветът на Директорите на компанията свиква редовно годишно Общо събрание на акционерите на 28-05-2009 г. от 11:00 часа на адрес София бул. „Рожен“ 16.

## IV Движение на цената на акциите на „Софарма Трейдинг“ АД през първо тримесечие на 2009 год.

„Софарма Трейдинг“ АД е публично дружество и се търгува на БФБ от 30.01.2008 г. Най-висока постигната цена за първото тримесечие на 2009 г. е 2.75 лв., а най-ниска 1.50 лв. През периода са изтъргувани 203 382 бр. акции.

✓ Търгувани обеми по тримесечия

Период	Брой акции	Най-висока цена	Най-ниска цена
01 -03.2008	100 028 бр.акции	5.10лв.	4.20 лв
04 - 06.2008	460 133 бр.акции	4.77лв.	4.00лв.
07 -09.2008	183 797 бр.акции	4.57лв.	3.81лв.

### Регионални дистрибуционни центрове на Софарма Трейдинг АД

София, 1612, ул. „Видич“ 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

33

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

10 - 12.2008	1 303 956 бр.акции	3.90лв.	2.60лв.
01 -03.2009	203 382 бр.акции	2.75лв.	1.50 лв

Според българското законодателство ръководството следва да изготвя доклад за дейността, както и финансов отчет за всяка финансова година, който да дава вярна и честна представа за финансовото състояние на дружеството към края на годината, за неговите финансови резултати от дейността и за паричните потоци, в съответствие с приложимата счетоводна рамка. Дружеството прилага за целите на отчитане по Българското счетоводно законодателство Международните Стандарти за финансово отчитане (МСФО), приложими в Европейския Съюз. Тази отговорност включва: разработване, внедряване и поддържане на система за вътрешен контрол, свързана с изготвянето и достоверното представяне на финансови отчети, които да не съдържат съществени неточности, отклонения и несъответствия, независимо дали те се дължат на измама или на грешка; подбор и приложение на подходящи счетоводни политики и изготвяне на приблизителни счетоводни оценки, които са разумни при конкретните обстоятелства.

Ръководството потвърждава, че е действало съобразно своите отговорности, и че финансовият отчет е изготвен в пълно съответствие с Международните Стандарти за финансово отчитане, приложими в Европейския Съюз.

Ръководството също така потвърждава, че при изготвяне на настоящия доклад за дейността е представило вярно и честно развитието и резултатите от дейността на предприятието за изминалия период, както и неговото състояние и основните рискове, пред които е изправено. Ръководството е одобрило за издаване доклада за дейността и финансовия отчет за първо тримесечие на 2009 г.



Димитър Димитров  
 Изпълнителен Директор  
 „Софарма Трейдинг“ АД



16.03.2009 г., София