

ДОКЛАД

ЗА ДЕЙНОСТТА НА СОФАРМА ТРЕЙДИНГ АД ПРЕЗ ТРЕТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2009 Г.



СЪДЪРЖАНИЕ:

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

1. Обща информация за дружеството
2. Административни промени трето 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 трето 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 трето тримесечие на 2009 г.

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

I. ПРЕГЛЕД НА РАЗВИТИЕТО, РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА И НА СЪСТОЯНИЕТО НА СОФАРМА ТРЕЙДИНГ АД ПРЕЗ ТРЕТО 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 с пет 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 както и разнообразни маркетингови услуги на български и чуждестранни производители и вносители на лекарствени продукти.

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.

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 трето тримесечие на 2009 година не са извършвани промени в състава на Съвета на Директорите.

През трето 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 Донеv	Председател на СД	6 000 лева
Ивет Любомирова Христова	Член на СД	6 000 лева
	ОБЩО:	18 000 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 и/или участват в управителни органи, контролни органи или са прокуристи на следните дружества:

Огнян Иванов Донеv

Фирма:	Участие:
„Донеv 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	Съдружник с над 25 %; управител
„Телекомплект” АД	Акционер с над 25 %; член на Надзорен съвет, председател
„Софарма Билдингс” АДСИЦ	Акционер с 19,62 %
„Софарма Имоти” АДСИЦ	Акционер с 23,23 %
„Софарма” АД	член на Съвета на директорите, председател и изп.директор
„Унифарм” АД	Акционер с над 25 %; член на Надзорен съвет, председател
„Софарма Трейдинг” 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 Трейдинг 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	Член на СД, изп.директор
Медика АД	член на Надзорен съвет
„Момина крепост” АД	Член на надзорен съвет
„Ритон П” АД	Член на СД

Ивет Любомирова Христова

Фирма:	Участие:
“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

Фирма:	Участие:
„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.„Фритьоф Нансен“ № 37. „КПМГ България“ ООД е специализирано одиторско предприятие, член на Института на Дипломираните Експерт Счетоводители в България.

На проведеното общо събрание на 28.05.2009 бе прието предложението на Одитния комитет и за финансов одитор на дружеството за 2009 г. бе избрано специализираното одиторско предприятие „АФА“ ООД с рег. № 15, гр София ул Оборище № 38

„Софарма Трейдинг“ АД присъства на територията на Република България с пет Регионални дистрибуционни центрове съответно в градовете София, Варна, Бургас, Пловдив, Велико Търново, като по този начин осигурява 100% териториално покритие на страната.

Към 30.09.2009 г. разпределението на акционерния капитал на дружеството е както следва:

Юридическо/Физическо лице	Брой акции	%-но разпределение
Софарма АД	27 750 841	92.50%
Др. физически и юридически лица с дял под 5%	2 249 159	7.50%

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

В края на трето 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 трето тримесечие на 2009 г. от 27 768 790 акции към 30.06.2008 г. до 27 750 841 акции към 30.09.2009 г.

От членовете на Съвета на Директорите към 31.03.2009 г. акции притежават –Огнян Донев – 3 500 акции, което представлява 0.01% от акционерния капитал и Димитър Димитров – 142 102 акции-0.47 % от акционерния капитал.

Висшият ръководен състав притежават към 30.09.2008 г. акции в размер на 108 893 акции, представляващо 0.36 % от капитала. През разглеждания период участието им намалява с 14 421 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 второ тримесечие на 2009 г.

През трето 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 основание чл. 32, ал. 1 и във връзка с чл. 40, ал. 1 от ЗКНВП Министерство на здравеопазването издаде Разрешение за промяна N Т-7/12.10.2009 г. на Лицензия N Т-7/18.06.2007 г. за дейности с наркотични вещества за медицински цели от Приложения N 2 и 3 от ЗКНВП, с което се извършва промяна на адреса на склада за съхранение на лекарствени продукти в гр. Велико Търново от гр. Велико Търново, ул. „Мармарлийска” N 87 на гр. Велико Търново, м. Дълга лъка, ул. „Трета” N 18 (промишлена зона).

На основание чл. 206, ал. 2 от ЗЛПХМ Изпълнителната Агенция по лекарствата издаде Разрешение за промяна N IV – П – Т 255/19.08.2009 г. на Разрешение за търговия на едро с лекарствени продукти № IV-P-T-120/02.04.2008 г., с което закрива склад на адрес: гр. Враца 3000, ул. „Антим I” N 2.

На основание чл. 206, ал. 2 от ЗЛПХМ Изпълнителната Агенция по лекарствата издаде Разрешение за промяна N IV – П – Т 254/19.08.2009 г. на Разрешение за търговия на едро с лекарствени продукти № IV-P-T-120/02.04.2008 г., с което променя отговорния магистър фармацевт по чл. 197, т.2 от ЗЛПХМ, като маг. фарм. Даниела Аврамова Даскалова се заменя с маг. фарм. Венцислав Бойков Янчев.

На 17.08.2009 г. Изпълнителната Агенция по лекарствата издаде Разрешение за производство/внос на лекарствени продукти N В-I-12-001, което включва съхранение и дистрибуция на лекарствени продукти с притежател на разрешението за употреба Novartis Pharma GmbH Germany, Novartis Europharm Limited-United Kingdom и Orion Corporation-Finland, без освобождаване на партиди.

3. Информация за служителите през второ тримесечие на 2009 г.

Броят на заетите в дружеството лица като средно списъчен състав в периода от края на второ тримесечие на 2009 г. до края на месец Септември 2009 г. намалява с тринадесет служители.

Група персонал	IV тримесечие 2008 г.	I тримесечие 2009 г.	II тримесечие 2009 г.	III тримесечие 2009 г.
Ръководни специалисти	46	48	47	44
Аналитични специалисти	31	32	37	45
Техници и други приложни специалисти	157	171	175	166
Административен персонал	319	297	284	276
Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната	1	1	1	1
Квалифицирани работници	1	1	2	2
Оператори	144	144	144	143
Нискоквалифицирани работници	22	24	20	20
Персонал общо	721	718	710	697

Общо 3,73 % текучество на служители с над 6 месеца трудов стаж в компанията за трето тримесечие и общо 7,03 % за деветмесечието.

4. Развитие на логистичния потенциал

„Софарма Трейдинг“ АД има национално логистично покритие чрез 5 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 в Бургас и Варна.

През първото тримесечие на 2009 г. Софарма Трейдинг нае от Софарма Логистика ново модерно складово съоръжение за обслужване на дейността на РДЦ В. Търново. Разположен на площ от 5 000 м² новият склад разполага с 220 палето места както и с повече от 1000 м² пикинг зала и специални помещения за събиране на заявките за аптеки и болници в региона на Велико Търново.

В склада е имплементиран логистичен модул за управление на стоките наличности, който улеснява набирането на стоката в склада и повишава ефективността и точността в работата на персонала. Модулът е допълнение на вече съществуващата ERP система и е съобразен изцяло с нуждите и спецификата за бранша и компанията.

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 и РДЦ Враца. В рамките на второ и трето тримесечие реструктурирането бе успешно осъществено и обслужването на клиентите в цяла западна България бе поето от РДЦ София.

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

Стопанска среда и влиянието и 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, медицинско оборудване и инструменти 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 категорично вече може да се каже, че фармацевтичният сектор остава един от най-слабо засегнатите. В допълнение редица изследвания сочат българският фармацевтичен пазар за пазара с най-голям потенциал за развитие 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, като това най-силно се усети през второто тримесечие на 2009г. 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 доведе до разместване в продажбите на отделни продукти и производители. От началото на месец юни се промени и схемата на разпространение и заплащане на 100% реимбурсираните продукти от НЗОК, което постави допълнителни предизвикателства пред участниците в процеса на лекарствоснабдяване.

По данни на IMS България общият пазар на лекарствени продукти за деветмесечието на 2009г. по крайни продажни цени за пациенти възлиза на 1 229 214 хил. лева.

Ключовите терапевтични области за прескрипторни лекарства включват основно лечение на хронични и дългосрочни за лечение болести. Водещите терапевтични групи са: Сърдечно-съдова система 23%, Храносмилателен тракт и метаболизъм с 15%, Централна нервна система – 14%, Антиинфекциозни препарати – 11%, препарати за кръв и кръвообразуващи органи – 8%. и др.

Демографските промени, начина на живот и клиничните изследвания трансформират фармацията и създават възможност за нови терапевтични области, както и предпоставки за нови продукти в ОТС форма. ОТС продуктите са най-добрата алтернатива за потребителите в период на финансова криза, а именно-по-евтини, по-лесно достъпни и без лекарско предписание. Общият ръст на лекарствата без рецепта е 5% за деветте месеца на 2009г. спрямо 2008г, като само за последно тримесечие той е 13% Поради същата причина и групата на хранителните добавки бележи ръст от 16%, с изключение на най-голямата под-група от тях „витамини и минерали”, където спадът е -3%.

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 деветте месеца на 2009г. с 6.5% срещу 7.3% за 2008г. За сравнение пазарният дял на Софарма АД се променя на 3.7% за 2009г. срещу 4% за 2008г. Предимствата на българските производители са 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 навяляне на относителен дял на големите местни фармацевтични производители ще се запази и с оглед на 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)
Общ Фармацевтичен Пазар	До 1 688 mln BGN, ръст до 5% (↑)	До 268 mln опаковки, ръст до 3% (↑)
АПТЕЧЕН	1 421 mln BGN, ръст до 7%	222 mln опаковки, ръст до 4%;
БОЛНИЧЕН	261 mln BGN, ръст 0%	49 mln опаковки, ръст 0%;

Развитието на пазарите през първите девет месеца на 2009 г. сочат сравнително точна обща прогноза за годината. Не така стоят обаче нещата на ниво типове пазари. Данните за първите девет месеца за аптечният вещаят ръст до 5%, а за болничен до 13%.

Ниската здравноосигурителна 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 2009г. 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-финансиран 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;
- Патентните права са в съответствие с Европейските стандарти.

Слаби страни



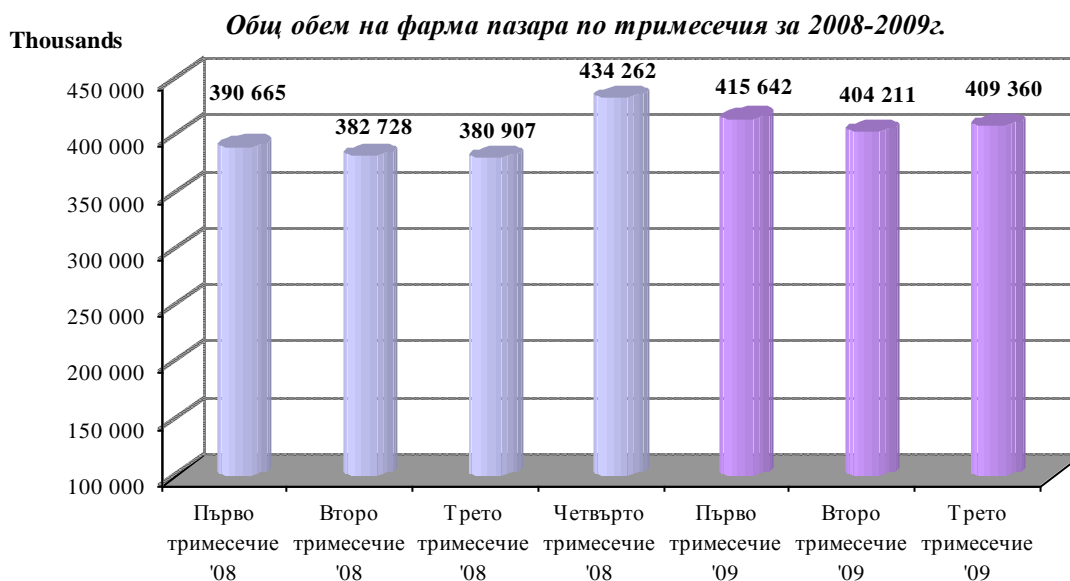
- Дълговете и липсата на мениджмънт в държавния болничен сектор повлияват цялото производство;
- Непрозрачното и променливо ценообразуване на реимбурсната система възпира чуждите инвеститори в сектора;
- Ограничена реимбурсация поради недостатъчно финансиране на системата. Правителството задържа ръста 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 години;
- Положителните икономически тенденции стимулират и потреблението във фармацевтичния пазар.

Обем национален пазар по данни от IMS Health.

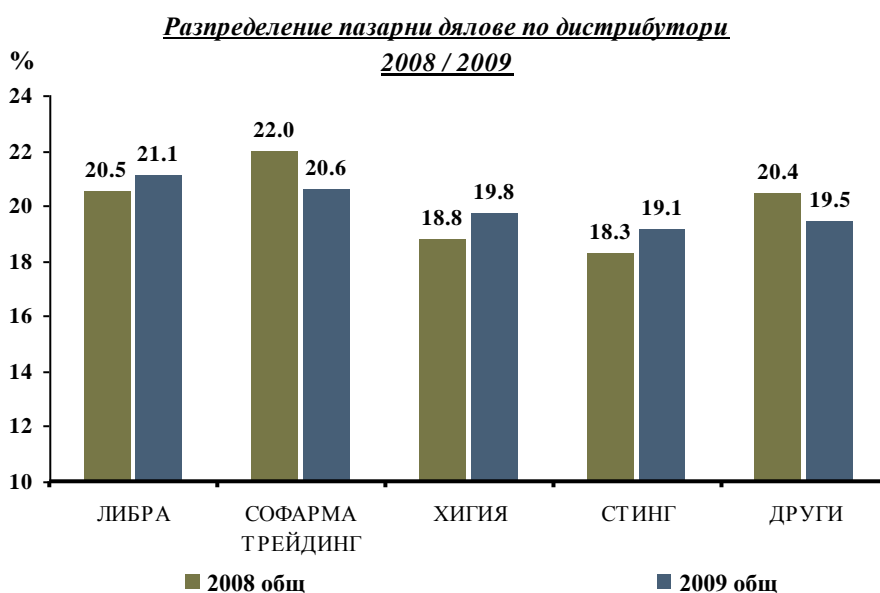
Според данните на IMS Health за първите девет месеца на 2009г. обема на пазара нараства с 6.5% спрямо същият период на 2008г., което потвърждава прогнозите за 2009г. В абсолютна стойност нарастването е в размер на 75 млн. лева. Неточност и негативна тенденция в прогнозите ще окажат пререгистрираните цени на много от медикаментите, както и приетият вече нов позитивно-реимбурсен списък, в сила от 1 юни 2009г. Много от производителите бяха принудени да намалят цените на продуктите си от порядъка на 30%-40% поради референтни стойности в други Европейски държави.



Пазарни позиции

Дистрибуцията на медикаменти продължава да се консолидира. Концентрацията на дейност в момента е такава, че първите 4 компании обслужват над 80% от лекарствения пазар. Основните дистрибутори продължиха да доближават пазарните си дялове до паритет около 20%

През първите девет месеца на 2009г. се наблюдава и леко 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. Тази тенденция обаче не се запази трайно. Началото на 2009г. „Хигия“ ЕАД стартира с ново ръководство и амбиции и успя да възстанови частично пазарните си позиции. 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 временните затруднения в началото на 2009г., „Софарма Трейдинг“ АД бележи ръст в продажбите за деветте месеца от 7%, което е предпоставка за възстановяване и 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 и 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 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

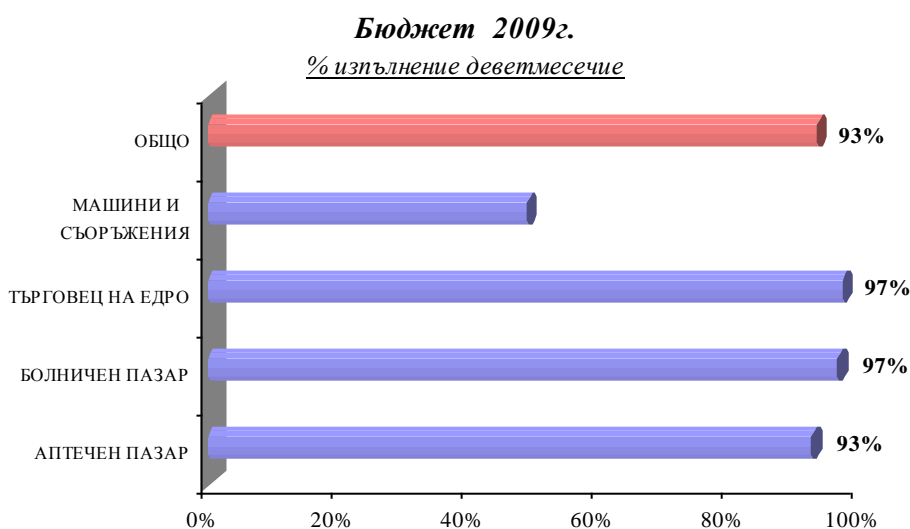
Продажби на стока за деветмесечието на 2009г.

За „Софарма Трейдинг“ АД основен фактор за добрите резултати за деветмесечието са продължаващия ръст на пазара като цяло и разнообразяването на продуктовото портфолио и клиентските канали за реализация на продажбите. 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 деветмесечието на 2009г.



Група клиент	Бюджет деветмесечие 2009г.	Продажби деветмесечие 2009г.	% изпълнение
АПТЕЧЕН ПАЗАР	172 369 137	159 824 661	93%
БОЛНИЧЕН ПАЗАР	50 981 809	49 288 199	97%
ТЪРГОВЕЦ НА ЕДРО	41 713 000	40 623 767	97%
МАШИНИ И СЪОРЪЖЕНИЯ	4 500 000	2 204 123	49%
ОБЩО	269 563 946	251 940 750	93%



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.

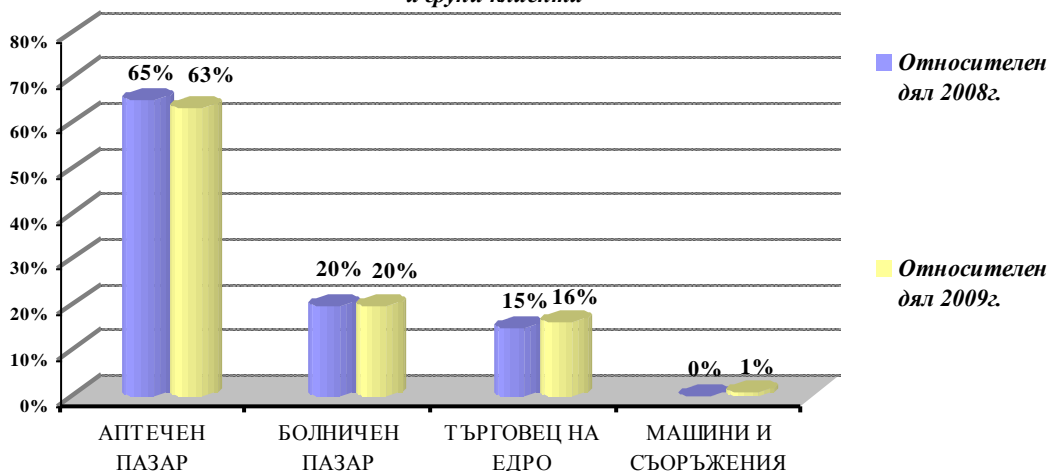
Всички продажби на „Софарма Трейдинг“ АД са реализирани на територията на РБългария. Дружеството осъществява продажбите си чрез две основни направления за продажби – Аптечен пазар и Болничен пазар. Търговският екип на Аптечен пазар се състои от 20 търговски представители, извършващи представяне на услугите и продуктите на Дружеството, договаряне на търговски условия в 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 деветмесечието на 2009 г. спрямо същия период на 2008 г.

Група клиент	Продажби деветмесечие 2008г.	Относителен дял 2008г.	Продажби деветмесечие 2009г.	Относителен дял 2009г.	Ръст в %
АПТЕЧЕН ПАЗАР	153 850 130	65%	159 824 661	63%	3.9%
БОЛНИЧЕН ПАЗАР	46 769 235	20%	49 288 199	20%	5.4%
ТЪРГОВЕЦ НА ЕДРО	35 039 589	15%	40 623 767	16%	15.9%
МАШИНИ И СЪОРЪЖЕНИЯ	0	0%	2 204 123	1%	
Grand Total	235 658 954	100%	251 940 750	100%	6.9%

За периода „Софарма Трейдинг“ АД реализира продажби в размер на 251 941 хил. лева, което представлява ръст от 7% спрямо същия период на 2008г.

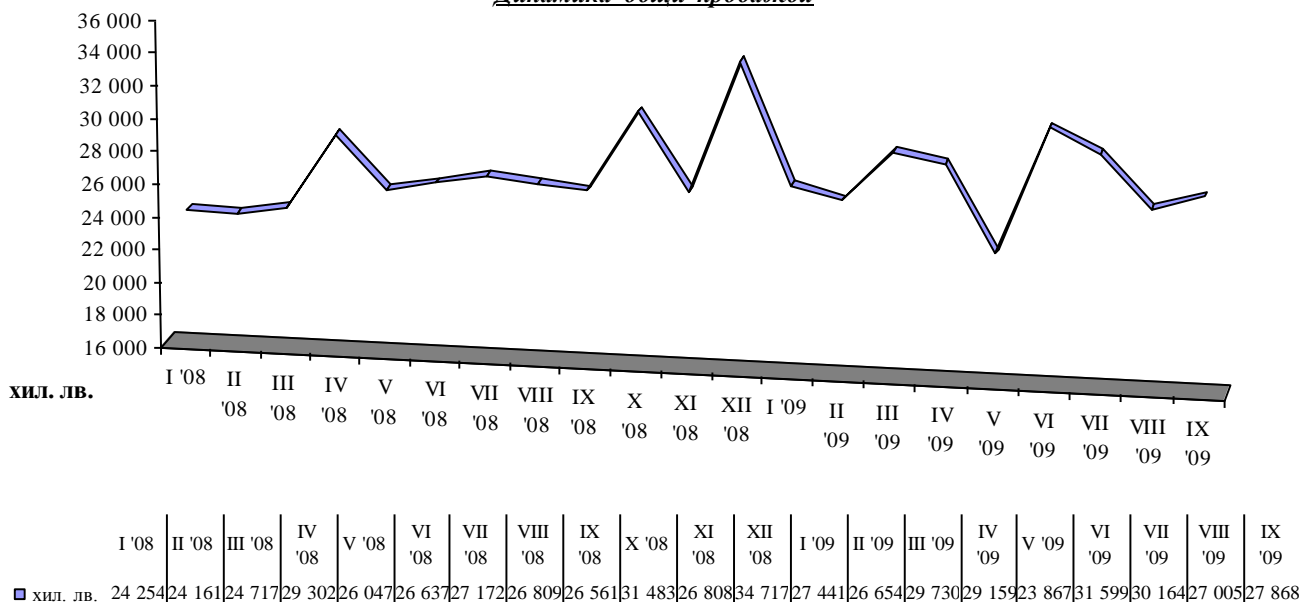
Разпределение на продажбите по деветмесечия на 2008г. и 2009г. и групи клиенти



Фокусната работа в канала Аптечен пазар през 2008 г. и създадените търговски взаимоотношения с по-голямата част от основните търговци на дребно – аптеки, доведе до задържане на относителния дял на Дивизията Аптечен пазар в рамките на общите продажби. В резултат бе реализиран ръст в продажбите към аптеки от 5 974 хил. лева спрямо деветмесечието на 2008 г.

В канала Болничен пазар „Софарма Трейдинг“ АД заздравява своите позиции на пазарен лидер и успя да увеличи продажбите си 5.6%. 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. Отражение дават и добрите позиции спечелени на централизирания търг за скъпоструващи медикаменти на МЗ.

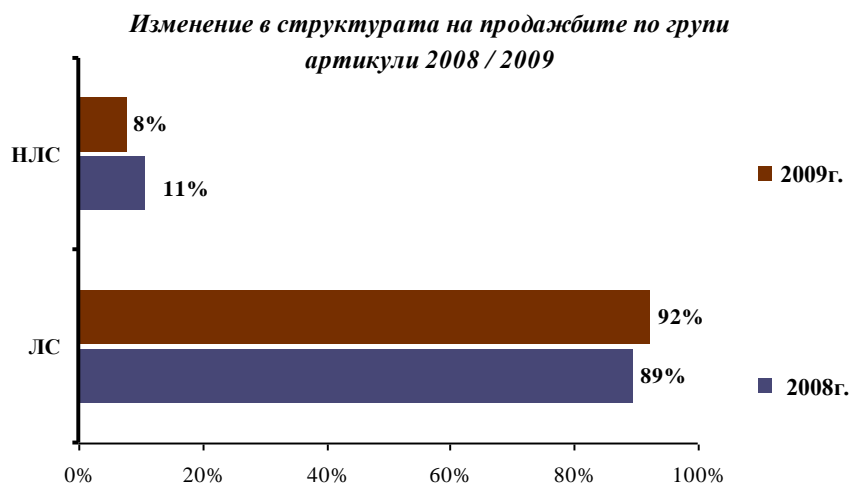
Динамика общи продажби



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. Във второ тримесечие на 2009 трябва да се отбележи и ниския обем продажби за месец май, породени от общата несигурност в клиентите по отношение на очакваните промени от новия Позитивен списък.

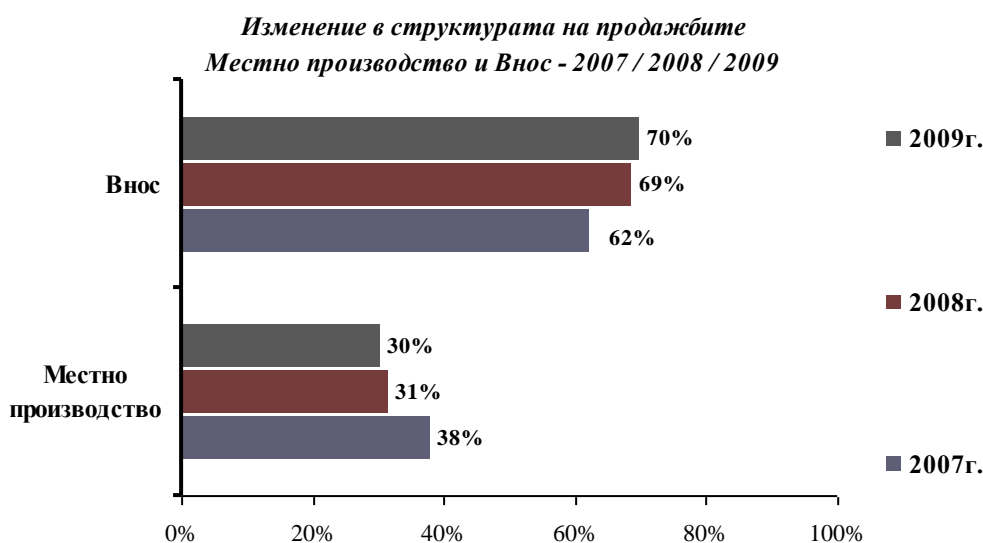
В структурата на продажбите на стока се забелязват следните тенденции:

В разпределението на продажбите между лекарства и нелекарствени средства през 2008 г. доминират лекарствените продукти с относителен дял от 89%. През 2009 г. в резултат на общите тенденции на пазара, дялът на нелекарствените средства постепенно намалява, като достига 8% от общите продажби на компанията:



В продължение на активното търсене на нови ексклузивни партньорства през 2008г., през 2009г. са реализирани няколко нови проекта. През февруари 2009 г. бе сключен договор със Certmedica-немски фармацевтичен производител, специализиран в производството на медицински изделия. Формолайн е водещ продукт от портфолиото на Сертмедика. Представен е в над 23 Европейски държави и в повечето от тях е най-продавания продукт в категорията си. През март 2009 г. продължихме с втори ексклузивен седемгодишен проект с Швейцарския производител LSI Inc. - биомедицинска компания, фокусирана в областта на дерматологията и гинекологията. Основната цел на LSI е да предоставя иновативни подходи за лечение в нишови пазари. Проектът стартира с един от най-продаваните продукти за превенция и лечение на белези в Европа „Содермикс” Най-новият проект е ексклузивното партньорство с CYATHUS EXQUIRERE Pharmaforschungs GmbH. Базиран е във Виена, Австрия от 2000г. Cyathus Exquirete инвестира в създаването на нови технологии за прием на лекарства и иновативни биологични продукти.

В разпределението на продажбите на „Софарма Трейдинг” 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 69 %, но през 2009г. техният дял вече е 70%. Тази тенденция би се запазила ако продължи и тенденцията на намаляване на цените на вносните медикаменти.



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 20 от производителите на

лекарствени средства формират 65% от общите продажби на пазара, а в структурата на продажбите на „Софарма Трейдинг“ АД тези производители образуват 63% от продажбите. Тези резултати са следствие от целенасочената и последователна работа на Дружеството с всички водещи фармацевтични производители, представени на българския фармацевтичен пазар.

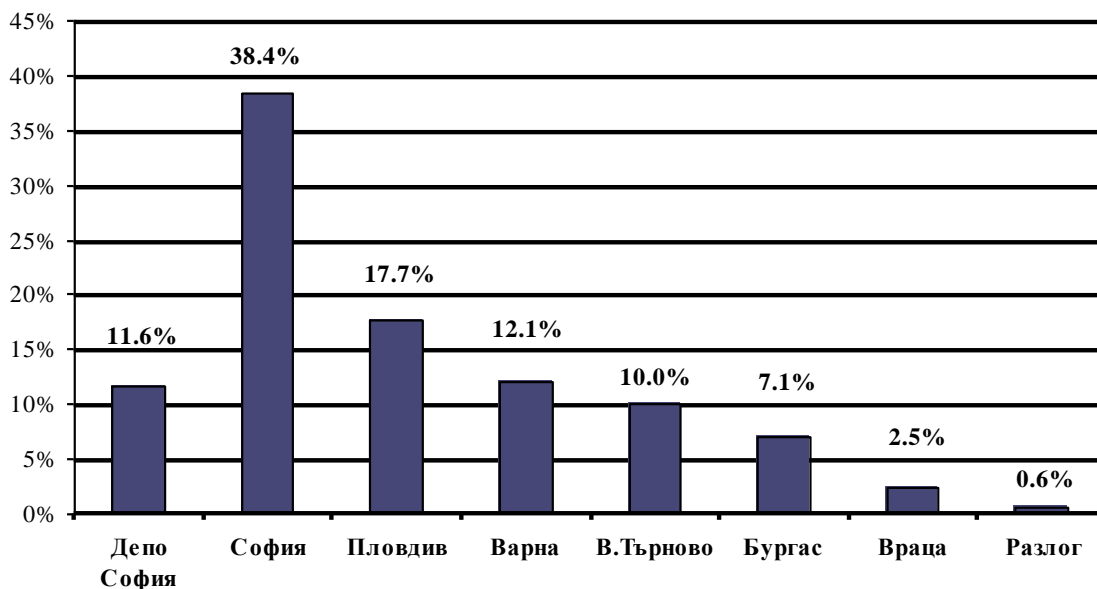
По отношение на степента на зависимост на продажбите от ключови клиенти и доставчици могат да се направят следните изводи:

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 скъпоструващи и животоспасяващи медикаменти, заплащани по схемата на Приложение 5. От месец Юни, с приемането на новият позитивно-реимбурсен списък тази схема на заплащане се промени, като всички тези продукти вече се заплащат на аптека по общия ред на работа на НЗОК

При доставчиците най-голям дял има „Софарма“ АД с 20 % 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%.

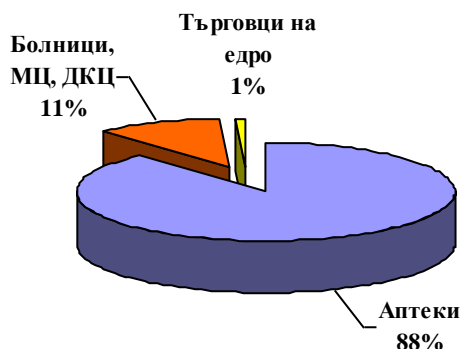
„Софарма Трейдинг“ АД разполага с 5 Регионални дистрибуционни центъра след закриването през 2009г. на РДЦ Враца и РДЦ Разлог, които извършват продажби на стоки към клиенти – аптеки, болници и медицински заведения. Чрез централния си склад в София, бул. „Рожен“ №16 компанията снабдява Регионалните центрове 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 на продажбите по РДЦ за деветмесечието на 2009г.



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

**Структура на клиентската база
2009г.**



Други приходи:

През първите девет месеца 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 търговска и на полезна информация в областта на фармацията, лекарствените 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.

Медицинската дивизия чрез новата маркетингова услуга на „Софарма Трейдинг“ АД, предоставя ексклузивните продукти на компанията пред лекари и фармацевти, тяхното популяризиране с цел по-ефективни и високи продажби. Корелацията в работата на търговския и медицински екип затваря един кръг от действия, а именно по-добра дистрибуция и същевременно генериране на рецепти и търсене в аптеките, който ще увеличи продажбите на компанията. Създадената медицинска дивизия, която посещава общопрактикуващи лекари и специалисти е ключова в отношенията ни с водещите фармацевтични производители и дава възможности за бъдещи ексклузивни партньорства.

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.

Общата сума на другите приходи към 30.09.2009 е 3 103 хил. лева като определящо значение имат приходите от преддистрибуция – 1 189 хил.лв.

6. Анализ на финансовите резултати от дейността

Основни показатели:

Показатели	01 - 09.2008	01 - 09.2009
Приходи от дейност (хил. лв.)	235 661	251 941
Нетна печалба/загуба от дейността (хил. лв.)	2 900	1 784
Нетна печалба/загуба на акция (лв.)	0.10	0.06
	30.9.2008	30.9.2009
Сума на активите (хил. лв.)	144 706	152 970
Акционерен капитал (хил. лв.)	46 408	47 779
Брой акции (хил. броя)	30 000	30 000

Софарма Трейдинг” АД приключи деветмесечието на 2009 г. с печалба в размер на 1 784 хил. лева, което е намаление със 1 116 хил.лева спрямо резултата за същият период на 2008 г. Ако се елиминира влиянието на извънредния приход от продажба на ДМА през 2008 г. в размер на 1 295 хил лева има ръст в нетния резултат от основна дейност в размер на 179 хил. лева.

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.

Приходи

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 6.91 % (16 280 хил.лв.). В структурата на продажбите се появява нова категория - продажби на медицинско оборудване, която за деветмесечието заема близо 1% дял от общите продажби.

Брутната печалба, реализирана от продажби на стоки се увеличава от 12 464 хил. лева през 01 - 09.2008 г. на 15 729 хил. лева за същият период на 2009 г. В относителна стойност реализираната надценка се увеличава от 5.58 % на 6.66 % 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.

Другите доходи от дейността намаляват с 1 353 хил. лева до 3 103 хил. лева, като определящо значение имат приходите от преддистрибуция – 1 189 хил. лева. Съпоставката на структурата на приходите за първо шестмесечие на 2008 спрямо същия период на 2009 г. показва следните резултати:

Показатели	01 - 09.2008	01 - 09.2009
Приходи от основна дейност	235 661	251 941
Други приходи, в това число:	4 456	3 103
<i>нетни приходи от продажба на ДМА</i>	1 317	8
<i>приходи от преддистрибуция</i>	2 031	1 189
<i>приходи от услуги</i>	493	554

Разходи за дейността и финансови разходи

Разходите за дейността през разглежданият период на 2009 г. се увеличават с 22 % спрямо същият на 2008 г. Разходите по продажбите нарастват с 1 244 хил. лева, а административните разходи се увеличават с 1 660 хил. лева.

Разходите за материали (с дял 11 %) намаляват с 237 хил. лева. С най-голям дял в разходите за материали е горивото за автомобили (35%), което намалява с 283 хил. лева до 637 хил. лева в резултат на оптимизиране на транспортни маршрути, и на ценови спад на горивото през годината. В групата материали следват канцеларски материали (15%), които спадат незначително с 12 хил. лева и ел. енергия (17%), респективно с ръст от 103 хил. лева до 314 хил. лева. Ръстът в ел. енергията се дължи на внедряването на автоматизирана линия в складова база София.

Следват разходите за външни услуги (с дял 16%), които нарастват със 887 хил. лева. В структурата на групата най-съществено значение имат разходите за наеми 37%, в стойностно изражение 937 хил. лева. Спрямо базисния период има увеличение с 591 хил. лева, което се дължи на новите договори за наем за увеличените складови площи на Компанията в РДЦ София и В. Търново.

Други разходи имат относителен дял от 14 % и нарастват 985 хил. лева спрямо базовия период на 2008 г. В тази група най-голям относителен дял имат разходите за брак (38%), които нарастват с 173 хил. лева спрямо базовия период до 883 хил. лв., следват разходите за мостри в размер на 458 хил. лева (20 %), социални разходите (16%), които са 371 хил. лева за периода.

Разходите за амортизации (с дял 8%) нарастват с 289 хил. лева.

Разходите за възнаграждения и осигуровки на персонала имат относителен дял от 50 % и нарастват 980 хил. лева спрямо базовия период на 2008 г.

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 - 09.2008	01 - 09.2009	Изменение
1.Разходи за материали	2 063	1 826	-11.49%
2.Разходи за външни услуги	1 639	2 526	54.12%
3.Разходи за амортизации	958	1 247	30.17%
4.Разходи за заплати	5 946	6 935	16.63%
5.Разходи за осигуровки	1 115	1 106	-0.81%
6.Други разходи	1 324	2 309	74.40%

Изменението на нетните финансови разходи в посока на увеличение с 134 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 192 хил. лева до 1 065 хил. лева.

Капитал, краткосрочни и дългосрочни задължения

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

Хил. лева	30.9.2009	30.9.2008	Изменение
Регистриран капитал	30 000	30 000	0
Премии от емисии	1 162	1 162	0
Резерви	14 736	12 346	2 390
Неразпределена печалба/(загуба)	1 881	2 900	-1 019
Общо собствен капитал	47 779	46 408	1 371
Общо дългосрочни задължения	951	1 124	-173
Получени заеми	36 968	35 708	1 260
Други задължения	67 272	61 466	5 806
Общо краткосрочни задължения	104 240	97 174	7 066
Общо капитал и пасиви	152 970	144 706	8 264
Показатели за задлъжнялост			
Дълг/Собствен Капитал	2.20	2.12	0.08
Дълг / Активи	0.69	0.68	0.01
Коефициент на финансова автономност (Собствен Капитал/Обща сума на пасивите)	0.31	0.32	-0.01

В резултат на всички изменения в структурата на собствения капитал той нараства до 47 779 хил. лева. Нарастването с 1 371 хил. лева.

Относителният дял на основния капитал в структурата на собствения капитал достигна 63%. Изменението на собствения капитал е в посока на намаление с 2.48% за периода 01.01-30.09.2009 г.

Изменения има и в задълженията на дружеството в частта им:

*дългосрочните пасиви намаляват с 173 хил. лева до 951 хил. лева.

*краткосрочните пасиви нарастват със 7 066 хил. лева до 104 240 хил. лева..

„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 30.09.2009 г. е в размер на 36 968 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	2 334 027 лв.	6 421 975 евро / 663 958 евро блокирани като залог по издадени гаранции	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	30.10.2009	30.10.2009	30.10.2009

Тип кредит	кредитна линия за оборотни средства / банкови гаранции	кредитна линия за оборотни средства/банкови гаранции и акредитиви	кредитна линия за оборотни средства
Разрешен размер	1 700 000 евро	530 000 евро	2 000 000 евро
Усвоена част	1 503 526 евро	426 944 евро	200 000 евро
Име кредитор	Райфайзенбанк ЕАД	СЖ Експресбанк	Уникредит Булбанк АД
Договор №	14.10.2003	31.03.2008	001/10.11.2005
Падеж	24.10.2010	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	1 500 000 евро
Усвоена част	401 895 евро	81 000 евро	1 045 218 евро
Име кредитор	СЖ Експресбанк	СЖ Експресбанк	БНП Париба С.А.
Договор №	31.03.2008	31.03.2008	Анекс към д-р /05.2008
Падеж	30.06.2013	30.06.2013	30.04.2010

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 - 09.2009 г. активите на дружеството нарастват с 1 197 хил. лева спрямо 31.12.2008 г. От общите активи 12% се падат на дълготрайни активи, които намаляват за периода 01 – 09.2009 с 761 хил. лева.

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

хил. лева	
1. Земя	0
2. Сгради и конструкции	0
3. Машини и оборудване	217
4. Транспортни средства	265
5. Други дълготрайни активи	48
Общо	530

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 1 958 хил. лева спрямо 31.12.2008 г. Най-голям дял от 68 % заемат вземанията, които се увеличават с 19 342 хил. лева или 27% спрямо 31.12.2008 г. Материалните запаси заемат 28% от текущите активи и намаляват с 18 782 хил. лева или 33.56%, 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 31 165 хил. лева

Към 31.09.2009 г. „Софарма Трейдинг” АД има открити банкови гаранции в полза клиенти и доставчици в размер на 5 678 хил. лева.

Банковите гаранции са разпределени в следните групи:

<i>Тип на гаранцията</i>	30.9.2009
Гаранции за участие и добро изпълнение в търгове за доставка на лекарства и консумативи в полза на медицински заведения	3 730 962
Гаранции за участие и добро изпълнение в търгове за доставка на лекарства и консумативи в полза на Министерството на здравеопазването	1 156 936
Гаранции за обезпечаване на навременно плащане на задължения в полза на доставчици	638 958
Гаранции за обезпечаване на дължими митни сборове в полза на Агенция Митници	150 000
	5 676 855

„Софарма Трейдинг” АД приключва периода 01.01-30.09.2009 г. в посока увеличение на наличността на парични средства и еквиваленти с 1 398 хил. лева и към 30.09.2009 г. те са в размер на 6 403 хил. лева.

Финансови коефициенти

Финансови коефициенти		30.9.2008	30.9.2009	изменение
РЕНТАБИЛНОСТ				
1	Рентабилност на приходите от продажби(нетна печалба/приходи от продажби)	0.012	0.007	-0.005
2	Рентабилност на СК (нетна печалба/СК)	0.062	0.037	-0.025
3	Рентабилност на Активите (финансов резултат преди разходите за лихви/активи)	0.027	0.019	-0.008
ЕФЕКТИВНОСТ				
1	Коефициент ефективност на приходите (разходи за обичайната дейност/приходи от обичайната дейност)	0.055	0.063	0.008
2	Обращаемост на общите активи (приходи/активи)	1.629	1.647	0.018
ЛИКВИДНОСТ				
1	Коефициент на текуща ликвидност (текущи активи/текущи задължения)	1.306	1.287	-0.019
2	Коефициент на бърза ликвидност (вземания + пар.средства/текущи задължения)	0.753	0.930	0.177
3	Коефициент на абсолютна ликвидност (пар.средства/текущи задължения)	0.049	0.061	0.012

4	Коефициент на финансова автономност (Собствен Капитал/Обща сума на пасивите)	0.323	0.312	-0.018
---	--	-------	-------	--------

Забележка – базовият период при изчисляване на балансовите коеф. за ликвидност е 31.12.2008 г.

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

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

7. 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 спирането на фондовете договорени с Европейския Съюз. През първото шестмесечие на 2009 г. вече е факт песимистичният сценарий за развитието на икономиката и прогноза за отрицателен икономически ръст през 2009 г. Причината за това са основно намалелите външни инвестиции и затрудненията на експортно ориентираните сектори, които са пряко повлияни от глобалната финансова криза. Бързият ръст в заплатите подкопава конкурентостта на икономиката, която въпреки сериозното нарастване на капиталовите запаси все още не е показала ръст в производителността. Ограниченото кредитиране и песимистичните нагласи в обществото потискат 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. Основният фокус по отношение на оборотните активи е насочен в подобряване на тяхната обращаемост.

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 оборотните активи, финансирани с дългосрочни пасиви и се подобриха 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. По отношение на достъпа до банково оборотно финансиране Софарма Трейдинг изпитва общите за финансовия пазар ограничения. В частност обаче компанията получи подкрепа от всички свои партньори финансови институции, което се изрази в подновяване на банковите кредити през първата половина на 2009

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.

8. Сделки със свързани лица:

През първите девет месеца 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 деветм. 2008 г.	I деветм. 2009 г.
Покупка	43 111	46 976
Продажби	1 255	1 074

Към 30.09.2009 г. дружеството има задължения за покупки на стоки и услуги към „Софарма” АД в размер на 31 513 хил. лева и вземания в размер на 167 хил. лева .

II. ВАЖНИ СЪБИТИЯ, НАСТЪПИЛИ СЛЕД ДАТАТА НА ГОДИШНИЯ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ ЗА ТРЕТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2009 Г.

Не са настъпвали важни събития след датата на публикуване на Годишния финансов отчет за последния отчетен период.

III. ДВИЖЕНИЕ НА ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА „СОФАРМА ТРЕЙДИНГ” АД ПРЕЗ ПЪРВО ДЕВЕТМЕСЕЧИЕ НА 2009 ГОД.

Софарма Трейдинг” АД е публично дружество и се търгува на БФБ от 30.01.2008 г. Най-висока постигната цена за трето тримесечие на 2009 г. е 2.295 лв., а най-ниска 1.50 лв. През периода са изтъргувани 192 957 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.
10 - 12.2008	1 303 956 бр.акции	3.90лв.	2.60лв.
01 - 03.2009	203 382 бр.акции	2.75лв.	1.50 лв
04 – 06.2009	234 018 бр.акции	2.69лв.	1.51лв.
07 - 09.2009	192 957 бр.акции	2.295лв.	1.50лв.

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

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

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 второ тримесечие на 2009 г.



Димитър Димитров
Изпълнителен Директор
„Софарма Трейдинг“ АД

28.07.2009 г., София