

***Предварительно утвержден Советом Директоров
ОАО «Аптечная сеть 36,6»
(Протокол № 61 от 28.05.07)***

Москва, 28 июня 2007г.

**Годовой отчет Общества, выносимый на обсуждение Общего
Собрания Акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6»**

**(Обращение Генерального Директора Общества к Годовому
Общему Собранию Акционеров)**

Уважаемые Акционеры!

Разрешите приветствовать Вас сегодня на пятом годовом Собрании акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6».

В 2006 году Компания значительно упрочила свои позиции на розничном фармацевтическом рынке России. Консолидированные продажи компании в 2006 году возросли на 73% по сравнению с 2005 годом и достигли 528,9 ¹⁾ млн. долларов; объем продаж аптек «36,6» составил порядка 386 млн. долларов.

Аптечная сеть 36,6 значительно расширила географию деятельности розничной сети. В 2006 году Компания приобрела 18 региональных аптечных сетей объединяющих 352 аптеки. По итогам 2006 года Аптечная сеть 36,6 насчитывает 838 аптек расположенных в 80 городах 26 регионов России. Стратегическая цель Аптечной сети 36,6 - к 2009 году занимать в ключевых регионах присутствия сети долю рынка на уровне 10-15%, а также обеспечить объем розничных продаж порядка 1 млрд. долларов США.

Успешный опыт работы на розничном рынке позволил Компании начать ряд новых проектов: открытие магазинов «Центр раннего развития - ELC», создание нового формата аптеки - «Мила». Кроме того, в 2006 году мы приобрели «Европейский медицинский центр» - одну из лучших частных медицинских клиник России.

Обеспечение Компании достаточным финансированием стало одной из ключевых задач. В течение 2006 года Аптечная сеть 36,6 полностью реструктурировала кредитный портфель и разместила первый выпуск рублевых облигаций. Важным событием для фармацевтического рынка России стало IPO Верофарма – нашей дочерней компании-фармпроизводителя.

Детальному освещению результатов развития ОАО «Аптечная сеть 36,6», с учетом деятельности входящих в него дочерних компаний, посвящен данный отчет.

I. Положение Общества в отрасли

ОАО «Аптечная Сеть 36,6» - это национальный лидер в области розничной торговли товарами для красоты и здоровья. Мы предлагаем своим покупателям разнообразие высококачественных товаров по доступным ценам в удобных и красивых магазинах.

ОАО «Аптечная сеть 36,6» также первая публичная российская компания в своем секторе. Акции Компании включены в котировальный лист «Б» на РТС (символ АРТК) и допущены к торгам на ММВБ. (символ RU14АРТК1007). Рыночная капитализация Компании в 2006 году практически удвоилась и по состоянию на 29.12.06. составила 448 млн. долларов США.²⁾ Акции Компании включены в списки для расчета индексов РТС-2 (индекс акций второго эшелона) и РТС-Потребительские товары и розничная торговля (RTScr).

Основные показатели развития компании в 2006 г.

- Совокупный объем продаж за 2006 год составил 528,9 млн. долларов США, в т.ч. в рознице – 386,2 млн. долларов США, что соответствует увеличению по сравнению с 2005 г. на 73% и 90% соответственно. Объем продаж ОАО «Верофарм» составил 100,5 млн. долларов и вырос на 27% по сравнению с 2005 годом.
- Прибыль до уплаты процентов, налогов на прибыль и амортизации (ЕБИТДА) составила 25,5 млн. долларов, увеличившись на 9%.
- Совокупная чистая прибыль Компании составила 34,5 млн. долларов.
- Инвестиции Компании в 2006 году составили 164,1 млн. долларов.
- В течение 2006 года было органически открыто 75 новых аптек, 50 аптек были ребрендированы, 34 аптеки закрыты.
- Аптечная сеть 36,6 приобрела в течение 2006 года 18 аптечных сетей, объединяющих 352 аптеки.
- По состоянию на конец 2006 года Компании принадлежало 838 аптек.

Характеристика аптечного розничного рынка

- Аптечный розничный рынок включает в себя рынок лекарственных средств, парафармацевтической продукции, товаров косметики и гигиены, а также сопутствующих товаров повседневного спроса, реализация которых разрешена в аптечных учреждениях.
- Агрессивное региональное развитие крупнейших аптечных сетей привело к росту концентрации продаж в аптечном сегменте рынка. Совокупная доля первых 10 аптечных сетей России составила в 2006 году около 20% (для сравнения, в 2002 — всего 5%). Ожидается, что к 2010 году в результате процесса консолидации 4-5 крупнейших аптечных сетей будут контролировать до 50% национального рынка.³⁾

1) В данном годовом отчете, если не указано иное, используются данные аудированной консолидированной отчетности по МСФО.

2) По данным РТС.

3) Здесь и далее данные по рынку и положению в отрасли на основании данных исследовательских агентств DSM Market Research и Фармэксперт.

- Объем фармацевтического рынка России в 2006 г. составил 10,7 млрд долларов США, что на 27% больше, чем в 2005 г. Потребление лекарственных средств на душу населения составило около 75 долларов, т. е. в среднем каждый человек потребил ЛС на 2000 руб. за истекший год, что составляет всего 2% от среднего распределенного дохода на одного жителя России (для сравнения, в странах Европы этот показатель равен 7%, в США — 9%).
- В течение 2006 г. государство через различные компенсационные программы, прежде всего программу дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО), субсидировало 40% от общего объема рынка, что составляет примерно 4,3 млрд USD. В сравнении с 2005 г. доля рынка бюджетных компенсационных программ увеличилась на 5%. В 2006 г. объем лекарственных средств, выписанных льготным категориям граждан в программе ДЛО составил около 2,5 млрд USD, что более чем на 78% больше, чем в 2005 г.
- Наибольшую долю фармацевтического рынка занимает коммерческий сектор - 63% от общего объема. Рост сектора составил 20%, что, прежде всего, обусловлено высоким ростом доходов населения. В настоящий момент коммерческий сектор фармацевтического рынка находится в стадии активного формирования и консолидации активов.
- Дополнительным стимулом развития фармацевтического рынка в 2007-2008 гг. может оказаться программа обязательного фармацевтического страхования (ОФС). Данная программа направлена на охрану и профилактику здоровья трудоспособного населения. Реализация этой программы может оказать существенное влияние на емкость фармацевтического рынка.
- На локальных рынках в городах - миллионниках и наиболее развитых экономических регионах конкуренция ощущается со стороны развитых крупных региональных аптечных сетей. В городах с меньшим количеством населения конкуренция в большей степени испытывается со стороны государственных муниципальных аптечных сетей.
- На национальном уровне мы конкурируем с аптечными сетями «Ригла» и «Natur Product».

ОАО «Аптечная сеть 36,6» принадлежит фармацевтическое производство - ОАО «Верофарм», имеющее производственные площадки в Воронеже, Белгороде и Покрове (Владимирская область).

«Верофарм» является одной из лидирующих российских компаний-производителей современных воспроизведенных лекарственных средств (дженериков), онкологических препаратов, витаминов и медицинских пластырей.

По итогам 2006 года «Верофарм» занимает четвертое место среди российских фармацевтических производителей по объему производства. Общий ассортимент продукции «Верофарм» охватывает широкий спектр фармакологических областей; фармацевтический портфель превышает 300 наименований.

ОАО «Верофарм» является первой публичной российской компанией фармпроизводителем. Акции Компании включены в котировальный лист «Б» на

РТС (символ VRPH) и допущены к торгам на ММВБ (символ VFRM). Рыночная капитализация Компании по состоянию на 29.12.06. составила 315 млн. долларов США. Акции Компании включены в списки для расчета индексов РТС-2 (индекс акций второго эшелона) и РТС-Потребительские товары и розничная торговля (RTScr).

II. Приоритетные направления деятельности Общества

Приоритетными направлениями деятельности Общества в 2006 году являлись:

1. Региональное расширение Аптечной сети 36,6.
2. Приобретение и интеграция региональных аптечных сетей.
3. Развитие новых перспективных направлений деятельности.
4. Обеспечение развития Компании достаточным финансированием
5. Совершенствование бизнес стратегии и усиление маркетинговых технологий.
6. Повышение уровня прозрачности финансовой и управленческой отчетности.

III. Отчет Совета Директоров о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности .

1. Региональное расширение Аптечной сети 36,6

В соответствии с пятилетним стратегическим планом развития к 2008 году годовой розничный объем продаж Компании должен увеличиться до 1 миллиарда долларов.

Для достижения данной цели Компания осуществляет агрессивный органический рост (открытие новых аптек) и приобретение ведущих аптечных региональных сетей в приоритетных целевых регионах.

На конец 2006 года Компании принадлежало 838 аптек в двадцати шести регионах и 80 крупных городах, что почти в 2 раза больше по сравнению с 2005 годом (всего 445 аптек). В 2006 году продолжилась активная региональная экспансия Компании.

В течение года были осуществлены следующие приобретения:

- аптечная сеть «ПОС Холдинг» (72 аптеки в Москве и Санкт-Петербурге; объем продаж - около 28,8 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Фармация» (50 аптек в Перми; объем продаж - около 16,1 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Вита+» (44 аптеки в Оренбурге; объем продаж - около 23,1 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Атолл фарм» (43 аптеки в Екатеринбурге и Тюмени; объем продаж - около 21,3 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «ТриФарма» (31 аптека в городах Ростовской области; объем продаж - около 42,8 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Диагностические системы» (18 аптек в Нижнем Новгороде; объем продаж - около 13,2 млн. долларов в 2006 г.)

- аптечная сеть «Медитек» (17 аптек в Кирове; объем продаж - около 9,1 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Офисина» (15 аптек в Миллерово Ростовской области; объем продаж - около 1,4 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Фармаком» (13 аптек в городе Омск; объем продаж - около 4,2 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечные сети «Новая аптека-Спасатель» и «СПАС» (14 аптек в городе Краснодар; объем продаж - около 1,5 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «МЕГ» (10 аптеки в городе Сочи; объем продаж - около 3 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «СТПК» (7 аптек в Новосибирске; объем продаж - около 9,5 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «ИнтерЛек» (6 аптек в Самаре; объем продаж - около 1,6 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Псковская» (5 аптек в городе Астрахань; объем продаж - около 3,9 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «ФармаМедика» (3 аптеки в Новосибирске; объем продаж - около 1 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «САП» (3 аптеки в городе Воронеж; объем продаж – около 0,6 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Вербена» (3 аптеки в городе Воронеж; объем продаж - около 1 млн. долларов в 2006 г.)
- аптечная сеть «Вариант НСК» (2 аптеки в Новосибирске; объем продаж - около 0,6 млн. долларов в 2006 г.)

2. Усиление конкурентного преимущества Компании, в т.ч.:

- увеличение объемов продаж и доли на рынке;
- развитие технологий розничной торговли, обеспечивающих агрессивный органический рост и интеграцию приобретаемых компаний;
- внедрение управлением категориями товаров;
- развитие проекта по созданию продуктов косметики и парафармацевтики под маркой «36,6»;
- внедрение совместной с другими предприятиями розничной торговли программы лояльности покупателей – «Малина»;
- улучшение структуры управления закупками/продажами в аптеках;
- оптимизация операционных расходов в аптеках, логистике и центральном офисе, а также создание системы контроля и управления производительностью.

3. Развитие новых перспективных направлений деятельности

- Аптечная сеть 36,6 завершила сделку по приобретению одной из лучших частных медицинских клиник «Европейский Медицинский центр» (ЕМС).
- Компания планирует в 2007-2009 гг. использовать экспертизу ЕМС для создания собственной сети медицинских учреждений, а также реализации синергетического эффекта розничного и медицинского направлений деятельности.
- В декабре 2006 года в Москве были открыты первые магазины игрушек, работающие по брендом «Центр Раннего Развития - ELC». Магазины открываются на основе франчайзингового соглашения. Часть

ассортимента игрушек планируется продавать в аптечных учреждениях сети.

4. Обеспечение Компании достаточным финансированием

- Кредитный портфель Компании составляет 253,1 млн. долларов; кредитный портфель вырос в 2,3 раза по сравнению с 2005 г.;
- Основными кредитующими финансовыми институтами Компании являются «Внешторгбанк», «Сбербанк», «Банк Москвы», «Петрокоммерц»;
- Компания в апреле 2006 года провела публичное предложение акций ОАО «Верофарм», что позволило привлечь 53 млн. долларов;
- Для оптимизации кредитного портфеля Компания разместила первый рублевый облигационный заем. Объем размещения составил 3 млрд. рублей, ставка купона определена в размере 9,89%.

5. Совершенствование бизнес стратегии и усиление маркетинговых технологий

- Произведена систематизация, оптимизация и стандартизация основных бизнес-процессов компании.
- В Нижегородской области запущен проект по открытию магазинов «Мила», сочетающих в себе аптеку-дискаунтер и магазин товаров повседневного спроса.
- В целях улучшения операционного управления и для получения лучших закупочных условия создана медицинская дирекция.
- В рамках реализации стратегии дифференциации «36,6» ведется работа по расширению ассортимента за счет эксклюзивного ассортимента товаров.
- Создана дирекция по развитию портфеля, которая будет отвечать за развитие проекта по выпуску продукции под собственной торговой маркой «36,6».
- В Москве открыт первый концепт-магазин «36,6», сочетающий инновационный подход к дизайну и максимально широкий ассортимент товаров и услуг для покупателей.

6. Повышение уровня прозрачности финансовой и управленческой отчетности

- Реорганизация финансовой службы, консолидирующей финансовую и управленческую отчетность и обеспечивающей бюджетирование, планирование и финансовый контроль за деятельностью компании с целью повышения эффективности ее работы;
- Выпуск финансовой отчетности по МСФО на ежеквартальной основе в соответствии с разработанной внутри Компании методологией;
- Сокращение сроков подготовки отчетности, консолидации финансовых данных и аудита.

IV. Основные финансовые показатели развития Общества в 2006 году

Текст Аудиторского заключения к консолидированным финансовым результатам ОАО «Аптечная сеть 36,6», включая финансовые таблицы и комментарии, является приложением к тексту данного Годового отчета. Аудиторское заключение готовится на английском языке. Текст аудиторского заключения на русском языке готовится ОАО «Аптечная сеть 36,6» по завершении аудита.

Чистые продажи

<i>тыс. долл. США</i>	Консолидировано	Розница	Верофарм
2006 год	528 878	386 243	100 462
2005 год	305 215	203 180	79 367
<i>Изменение год к году</i>	<i>73,3%</i>	<i>90,1%</i>	<i>26,6%</i>

В 2006 году продажи ОАО «Аптечная сеть 36,6» выросли более чем на 73%, достигнув 528,9 млн. долларов США. Значительный рост, прежде всего, обусловлен активным развитием розничного сегмента Компании, где рост продаж составил более 90%. Продажи в производственном сегменте выросли на 27% благодаря запуску в производство новых рецептурных лекарственных препаратов. Учетные продажи ЕМС, приобретенного в 2006 году, составили 10,6 млн. долларов США.

	к-во аптек 2006	доля в продажах 2006*	доля в продажах 2005*
БЕ Москва	273	53,50%	71%
БЕ Урал	224	17,80%	12%
БЕ Поволжье	170	14,20%	11%
БЕ Юг	100	8,30%	1%
БЕ Северо-Запад	39	4,20%	5%
БЕ Западная Сибирь	32	2,00%	0,4%
<i>Итого по сети:</i>	838		

* По данным управленческой отчетности

Доля продаж аптек, расположенных в Москве, уменьшилась с 71% до 53 в течение 2006 года. Региональные аптеки по итогам 2006 года обеспечивают около половины продаж розничного сегмента Компании. В течение 2006 года Аптечная сеть 36,6 значительно увеличила продажи в новых бизнес-единицах – «Юг» и «Западная Сибирь», образованных в 2005 году.

	количество аптек	доля в продажах*	средний чек* (долл. США)
Аптеки открытые до 01.01.05	218	50,8%	7,9
Аптеки открытые после 01.01.05	620	49,2%	5,0
<i>Итого по сети:</i>	838		6,1

* По данным управленческой отчетности

По итогам 2006 года продажи в «старых» (открытых до 2005г.) аптеках сети превысили 50% от общих продаж и демонстрируют очень сильные операционные результаты деятельности. При этом, аптеки, которые мы открыли или приобрели в течение 2006 года пока оказывают негативное влияние на финансовые показатели. С выходом «новых» аптек на планируемые показатели, а также по завершению ребрендинга аптек, темп роста будет постепенно снижаться до уровня среднего прироста продаж «старых» аптек.

Валовая прибыль

	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>Изменение</u>
Валовая прибыль (тыс. долл. США)	183 438	117 827	55,7%
Розничный сегмент	112 204	67 196	67%
Производство	60 078	46 957	28%
Медицинские услуги	5 704	-	-

Консолидированный показатель валовой прибыли Компании увеличился на 56% в течение 2006 года. Рост валовой прибыли, в основном, связан с активным региональным развитием розничного сегмента. Рост валовой прибыли в рознице составил 67%, а в производственном сегменте – 28%.

Общехозяйственные и административные расходы

	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>Изменение</u>
Общехозяйственные и административные расходы (тыс. долл. США)	170 908	104 062	64%

Общехозяйственные и административные расходы выросли на 64% в течение 2006 года. Рост административных расходов обусловлен снижением обменного курса доллара США и, как следствие, ростом расходов, номинированных в рублях, в частности, оплаты труда сотрудников Компании и административного персонала.

ЕБИТДА

	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>Изменение</u>
ЕБИТДА (тыс. долл. США)	25 514	23 329	9,4%
Розничный сегмент	- 1 212	2 920	-141%
Производство	29 250	25 077	17%
Медицинские услуги	2 731	-	-

Консолидированная ЕБИТДА выросла в 2006 году на 9% и достигла 25,5 млн. долларов США. ЕБИТДА Верофарма выросла за год на 17%, в то время как почти двукратный рост аптечной сети, в том числе за счет органического роста, привел

к падению EBITDA в рознице на 141%. Позитивное влияние на уровень консолидированной EBITDA также оказали показатели EMC, приобретенного в 2006 году.

Чистая прибыль

	2006	2005	Изменение
Чистая прибыль (тыс. долл. США)	34 498	8 296	316%

Чистая прибыль Компании выросла в 4 раза до 34,5 млн. долларов США в 2006 году. Значительный рост прибыли Аптечной сети 36,6 обусловлен продажей инвесторам 30% акций ОАО «Верофарм» в апреле 2006 года.

Долг

	2006	2005	Изменение
Долг (тыс. долл. США)	253 055	109 851	130%

В течение 2006г. долг Аптечной сети 36,6 увеличился более чем в 2 раза и достиг 253 млн. долларов США. Привлеченное финансирование в основном было направлено на приобретения региональных аптечных сетей.

V. Перспективы развития Общества

Наша цель – стать предпочтительным источником товаров для здоровья и красоты для широких слоев российских потребителей в крупных городах и стать лидером по доле рынка в ключевых категориях лекарственных средств, парафармазии и косметики и гигиены в приоритетных регионах.

Мы планируем сфокусироваться на активном развитии розничного сектора. В целях достаточного финансирования развития розничной сети, а также обеспечения дальнейшего роста нашего фармацевтического производства, мы в первой половине 2006 года предложили широкому кругу инвесторов акции ОАО «Верофарм».

Розничный бизнес

Розничный бизнес характеризуется двумя ключевыми тенденциями, которые имеют влияние на наш бизнес. С одной стороны, розничный бизнес в России находится в значительной степени в стадии формирования, что обуславливает его быструю динамику, в первую очередь – в крупных городах. С другой стороны, мы видим признаки растущей конкуренции на розничном фармацевтическом рынке.

С момента создания Аптечной сети 36,6 мы концентрировались в первую очередь на достижении определенной доли рынка и увеличении продаж. В соответствии с рыночными тенденциями, в области розничного бизнеса наши приоритеты будут по-прежнему фокусироваться на двух направлениях:

повышение эффективности наших операций и дальнейшем росте доли рынка и объема продаж.

Повышение эффективности

Мы осуществляем ряд проектов, направленных на существенное повышение эффективности нашей работы.

Основу нашего конкурентного преимущества в розничном бизнесе составляет наша компетенция в области розничного маркетинга. В 2006 г. мы продолжили работу по внедрению новых технологий ассортиментного планирования, ценообразования, размещения товаров в аптеке и продвижения товаров. Мы значительно расширили ассортимент и увеличили объемы продаж товаров под торговой маркой «36,6» Мы приняли активное участие в разработке новой более прогрессивной и удобной для покупателей накопительной программы лояльности «Малина», которая начала действовать в Москве с весны 2006 года. В условиях потенциального усиления конкуренции, осуществление этих проектов позволит нам закрепить наше конкурентное преимущество в технологии розничных продаж и обеспечить более привлекательное предложение товаров и услуг нашим покупателям и повысить их лояльность марке 36,6.

Дальнейшее повышение доли рынка Аптечной сети 36,6

В 2006 году мы продолжили процесс региональной экспансии как за счет приобретения розничных сетей в других регионах, так и за счет органического роста. В 2007 году планируется открыть и приобрести около 600 аптек. Компания будет активно расширять свое присутствие в московском регионе и на Урале через органическое открытие аптек, а в регионах РФ через приобретение региональных аптечных сетей.

Производственный бизнес

Мы уверены, что рынок фармацевтического производства России будет быстро развиваться, прежде всего, за счет сегмента современных брендовых дженериков. Наша стратегия в этом сегменте не претерпела существенных изменений и направлена на развитие наиболее интересных с маркетинговой и финансовой точки зрения проектов по созданию и продвижению современных препаратов с учетом диверсификации портфеля препаратов.

В укреплении лидирующих позиций нашего производственного бизнеса мы будем опираться на дальнейшее развитие наших конкурентных преимуществ: Стратегия развития «Верофарма» предусматривает 20-30-ти процентный годовой рост объема продаж Компании, при росте прибыльности и укреплении лидерских позиций на рынке.

- Мы планируем продолжать стремиться выпускать на российский рынок аналоги наиболее перспективных препаратов, выходящих из под патентной защиты, раньше других компаний. В прошлом году Компания выпустила на рынок под своим брендом более 80 товарных позиций; при

этом еще более 200 позиций находятся на стадии разработки и подготовки к выпуску на рынок. Наши возможности в этой области обусловлены высокой производственной компетентностью компании, обеспечивающей быстрое освоение новых препаратов.

- Мы будем продолжать развивать нашу сеть медицинских представителей с тем, чтобы существенно повысить эффективность их работы с врачами и медицинским персоналом, принимающим решение о приобретении препаратов и включении препаратов в одобренные схемы лечения.

VI. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества

Дивиденды по акциям, в т.ч. промежуточные, за 2006 год не объявлялись, не начислялись и не выплачивались в соответствии с принципами дивидендной политикой Компании, определенной в Инвестиционном меморандуме от 30.01.03. Согласно этим принципам Компания планирует аккумулировать доходы с целью обеспечения финансового роста и развития Компании. В связи с этим, Компания не выплачивала дивиденды по итогам 2002, 2003, 2004 и 2005 гг; и в этом году Совет Директоров также рекомендовал дивиденды по итогам 2006 г. не выплачивать (Протокол №60 от 17.05.07);

VII. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества

Системные риски

Зарождающиеся рынки, такие как российские, являются субъектами большей степени рисков, чем более развитые рынки, включая, в некоторых случаях, значительные юридические, экономические и политические риски. Мы описываем риски и неопределенности, которые, по мнению менеджмента, являются важными. Но эти риски и неопределенности – не единственные, с которыми мы можем столкнуться в своей деятельности. Дополнительные риски и неопределенности, включая те, о которых мы в настоящее время не знаем или считаем несерьезными, могут также привести к снижению доходов, увеличению затрат или к другим событиям, которые могут оказать влияние на деятельность и стоимость Компании.

Компания оперирует на российском рынке и ориентирована, прежде всего, на российского потребителя. Потребительский рынок России еще довольно мал, плохо организован и подвержен существенным колебаниям спроса и предложения. Его потенциал значителен, но время и скорость его реализации зависит от многих факторов. Более того, как таковой национальный потребительский рынок находится только в стадии становления и вследствие довольно слаборазвитой инфраструктуры может претерпевать значительные взлеты и падения в будущем.

В 2006 году продолжилась стабилизация экономики, что позитивно сказалось на росте реальных доходов населения, покупательной способности и

увеличению уровня расходов населения. Однако рост национальной экономики пока не приобрел устойчивый постоянный характер, поэтому в будущем вероятны периоды дестабилизации. Кроме того, слишком резкое сокращение темпов инфляции, укрепление рубля, и даже рост ВВП могут негативным образом повлиять на ситуацию в экономике в целом и в потребительском секторе в частности.

Существенные риски для бизнеса несут как несовершенство российского законодательства, так и его изменения. В частности, недостаточность или двусмысленность в законодательстве о приватизации может быть использована против прав собственности на приватизированные активы, а, в случае неспособности отстоять в суде законные права или предвзятости судебной системы, противоправные действия представителей власти могут лишит собственника активов, что может серьезно отразиться на его денежных поступлениях, уровне производства, рыночной доле и результатах операций. Дестабилизация нормальной деятельности предприятий с использованием лазеек в законодательстве в целях получения выгоды, действий проверяющих и контролирующих органов в последнее время стала инструментом давления на экономических субъектов.

Кроме того, отличия в законодательствах различных субъектов Федерации также существенным образом влияют на ведение деятельности компаний, представленных в более чем одном регионе.

Риски, связанные со структурой и бизнесом Компании

Значительный ущерб операциям и финансовому положению Компании могут нанести действия или бездействие самой Компании, а также в связи с или в отношении следующего:

- ограниченность управленческих, операционных и финансовых ресурсов;
- темпы роста самой Компании;
- рост конкуренции на московском рынке и других региональных рынках;
- ограниченные возможности по нахождению объектов недвижимости для их использования под торговые площади;
- изменение условий по аренде в существующих аптеках и на рынке аренды в целом;
- возможности интеграции приобретаемых активов, и в частности других компаний;
- привлечение и удержание квалифицированного персонала, в частности фармацевтов;
- нарушение прав Компании на торговые марки;
- сбои или отказы в работе информационных систем;
- сбои в поставках сырья и товаров для перепродажи;
- инвестирование значительных ресурсов для получения разрешений на выпуск продукции без гарантий такого получения;
- возможности по защите прав на активы, в том числе на интеллектуальную собственность;

- успешность выхода на рынок с новыми продуктами;
- возобновление соглашений с профсоюзами;
- ограниченный контроль за поступлениями бюджетных средств в счет оплаты продукции Компании;
- изменения в правительственных закупках или выделении средств из государственного бюджета;
- ответственность при работе с опасными материалами за потенциальный экологический ущерб;
- намеренные действия конкурентов с целью дестабилизировать деятельность Компании;
- действия представителей органов власти в интересах третьих лиц;
- отсутствие страхового покрытия, обычного для объема и рода деятельности Компании на развитых рынках, на случай происшествия значительной величины
- невыполнение специфических правительственных нормативных актов, процедур, требований;
- отсутствие или недостаточность специфического регулирования операций Компании;
- выборочное применение действующих нормативных документов и значительное изменение регулирования;
- введение дополнительных лицензионных условий или стандартов может;
- предоставление фармацевтических и медицинских услуг, для чего мы можем не располагать адекватными ресурсами при урегулировании возможно связанных с этим исков;
- наличие в структуре компаний, финансовый аудит которых за прошлые периоды не проводился.

В связи с высоким уровнем нашей задолженности, в случае предъявления требований о досрочном погашении обязательств компании перед Банками и третьими лицами, деятельности компании может быть причинен существенный ущерб.

Инфляция может увеличить наши затраты и снизить нашу операционную прибыль.

VIII. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом №208-ФЗ от 26 декабря 1995 года «Об акционерных обществах» крупными сделками, с указанием по каждой сделке существенных условий и органа управления общества, принявшего решение об ее одобрении

1) 24 апреля 2006 года одобрена крупная сделка (несколько взаимосвязанных сделок) по размещению по открытой подписке неконвертируемых процентных документарных облигаций Общества на предъявителя серий 01 с обязательным централизованным хранением в количестве 3 000 000 (три миллиона) штук номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая (далее именуемые -

«Облигации»), общей номинальной стоимостью 3 000 000 000 (три миллиарда) рублей

Цена сделки в денежном выражении: 3 000 000 000 (три миллиарда) рублей

В процентах от балансовой стоимости активов эмитента на дату окончания последнего завершенного отчетного периода, предшествующего дате заключения сделки: более 100%

Срок исполнения обязательств:

дата начала погашения:

1092-й (Одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций выпуска

дата окончания погашения:

даты начала и окончания погашения Облигаций выпуска совпадают.

форма погашения облигаций:

выплата номинальной стоимости Облигаций при их погашении производится в рублях Российской Федерации в безналичном порядке

порядок и срок выплаты процентного (купонного) дохода по облигациям, включая срок выплаты каждого купона:

Купонный (процентный) период		Срок (дата) выплаты купонного (процентного) дохода	Дата составления списка владельцев облигаций для выплаты купонного (процентного) дохода
Дата начала	Дата окончания		

1. Купон: 1

Дата начала размещения Облигаций	182-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	182-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	Выплата дохода по Облигациям производится в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего третьему рабочему дню до даты окончания первого купонного

		периода.
<p>Порядок выплаты купонного дохода:</p> <p>Если дата выплаты купонного дохода приходится на выходной день - независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, - то выплата надлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.</p> <p>Выплата купонного дохода по Облигациям производится в рублях Российской Федерации в безналичном порядке.</p> <p>Выплата купонного дохода осуществляется в следующем порядке:</p> <p>Выплата производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего 3 (третьему) рабочему дню до даты выплаты дохода по Облигациям выпуска (далее «Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода»).</p> <p>Презюмируется, что номинальные держатели – депоненты НДЦ уполномочены получать денежные средства при выплате купонного дохода по Облигациям. Депоненты НДЦ, являющиеся номинальными держателями и не уполномоченные своими клиентами получать денежные средства при выплате купонного дохода по Облигациям, не позднее 12 часов 00 минут (Московского времени) дня, предшествующего 2 (второму) рабочему дню до даты выплаты купонного дохода по Облигациям, передают в НДЦ список владельцев Облигаций, который должен содержать все реквизиты, указанные ниже в Перечне владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода.</p> <p>Владелец Облигаций, если он не является депонентом НДЦ, может уполномочить номинального держателя облигаций – депонента НДЦ получать суммы от выплаты доходов по Облигациям.</p> <p>В случае если права владельца на Облигации учитываются номинальным держателем Облигаций и номинальный держатель Облигаций уполномочен на получение суммы купонного дохода по Облигациям, то под лицом, уполномоченным получать суммы купонного дохода по Облигациям, подразумевается номинальный держатель Облигаций.</p> <p>В случае если права владельца на Облигации не учитываются номинальным держателем Облигаций или номинальный держатель Облигаций не уполномочен владельцем на получение суммы купонного дохода по Облигациям, то под лицом, уполномоченным получать суммы купонного дохода по Облигациям, подразумевается владелец Облигаций.</p> <p>На основании имеющихся и/или предоставленных депонентами данных НДЦ составляет Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, который предоставляет Эмитенту и/или Платёжному агенту не позднее чем в 2 (второй) рабочий день до даты выплаты дохода по Облигациям. Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода включает в себя следующие данные:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) полное наименование (Ф.И.О. – для физического лица) лица, уполномоченного получать суммы дохода по Облигациям; б) количество Облигаций, учитываемых на счете депо лица, уполномоченного получать суммы дохода по Облигациям; 		

в) место нахождения и почтовый адрес лица, уполномоченного владельцем получать суммы дохода по Облигациям;

г) реквизиты банковского счёта лица, уполномоченного владельцем получать суммы дохода по Облигациям, а именно:

- номер счета в банке;

- наименование банка (с указанием города банка), в котором открыт счет;

- корреспондентский счет банка, в котором открыт счет;

- банковский идентификационный код банка, в котором открыт счет;

д) идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) лица, уполномоченного получать суммы дохода по Облигациям;

е) налоговый статус лица, уполномоченного получать суммы дохода по Облигациям (резидент, нерезидент с постоянным представительством в Российской Федерации, нерезидент без постоянного представительства в Российской Федерации и т.д.).

Владельцы Облигаций, их уполномоченные лица, в том числе депоненты НДЦ, самостоятельно отслеживают полноту и актуальность реквизитов банковского счета, предоставленных ими в НДЦ. В случае непредставления или несвоевременного представления вышеуказанными лицами НДЦ указанных реквизитов исполнение таких обязательств производится лицу, предъявившему требование об исполнении обязательств и являющемуся владельцем Облигаций на дату предъявления требования. При этом исполнение Эмитентом обязательств по Облигациям производится на основании данных НДЦ, в этом случае обязательства Эмитента считаются исполненными в полном объеме и надлежащим образом. В том случае, если предоставленные владельцем или номинальным держателем или имеющиеся в Депозитарии реквизиты банковского счета и иная информация, необходимая для исполнения Эмитентом обязательств по Облигациям, не позволяют Платежному агенту своевременно осуществить перечисление денежных средств, то такая задержка не может рассматриваться в качестве просрочки исполнения обязательств по Облигациям, а владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Не позднее чем во 2 (второй) рабочий день до даты выплаты доходов по Облигациям Эмитент перечисляет необходимые денежные средства на счёт Платёжного агента.

На основании Перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, предоставленного Депозитарием, Платёжный агент рассчитывает суммы денежных средств, подлежащих выплате каждому из лиц, уполномоченных на получение сумм доходов по Облигациям.

В дату выплаты доходов по Облигациям Платёжный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы купонного дохода по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

В случае, если одно лицо уполномочено на получение сумм доходов по Облигациям со стороны нескольких владельцев Облигаций, то такому лицу перечисляется общая сумма без разбивки по каждому владельцу Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, признается надлежащим в том числе, в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Купонный доход по неразмещенным Облигациям не начисляется и не

выплачивается.
 Обязательства Эмитента по выплате купонного дохода считаются исполненными с момента зачисления соответствующих денежных средств на корреспондентский счет банка получателя платежа.

2. Купон: 2

182-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	364-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	364-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	Выплата дохода по Облигациям производятся в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДС, предшествующего третьему рабочему дню до даты окончания второго купонного периода.
Порядок выплаты купонного (процентного) дохода: Порядок выплаты дохода по второму купону аналогичен порядку выплаты дохода по первому купону.			

3. Купон: 3

364-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	546-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	546-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	Выплата дохода по Облигациям производятся в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДС, предшествующего третьему рабочему дню до даты окончания третьего купонного периода.
Порядок выплаты купонного (процентного) дохода: Порядок выплаты дохода по третьему купону аналогичен порядку выплаты дохода по первому купону.			

4. Купон: 4

546-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	728-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	728-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	Выплата дохода по Облигациям производятся в пользу владельцев Облигаций, являющихся такowymi по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего третьему рабочему дню до даты окончания четвертого купонного периода.
<p>Порядок выплаты купонного (процентного) дохода: Порядок выплаты дохода по четвертому купону аналогичен порядку выплаты дохода по первому купону.</p>			

5. Купон: 5

728-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	910-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	910-й день с даты начала размещения Облигаций выпуска.	Выплата дохода по Облигациям производятся в пользу владельцев Облигаций, являющихся такowymi по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего третьему рабочему дню до даты окончания пятого купонного периода.
<p>Порядок выплаты купонного (процентного) дохода: Порядок выплаты дохода по пятому купону аналогичен порядку выплаты дохода по первому купону.</p>			

6. Купон: 6

910-й день с даты начала размещения Облигаций	1092-й день с даты начала размещения Облигаций	1092-й день с даты начала размещения Облигаций	Выплата дохода по Облигациям производятся в
--	---	---	--

выпуска.	выпуска.	выпуска.	пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДС, предшествующего третьему рабочему дню до даты окончания шестого купонного периода.
<p>Порядок выплаты купонного (процентного) дохода: Порядок выплаты дохода по шестому купону аналогичен порядку выплаты дохода по первому купону. Доход по шестому купону выплачивается одновременно с погашением Облигаций выпуска</p>			

Сведения об исполнении указанных обязательств: на 31.12.2006 года срок исполнения указанных обязательств не наступил.

Иные сведения о совершенной сделке:

Облигационный займ обеспечен поручительством со стороны закрытого акционерного общества «Аптеки 36,6».

2) 11 сентября 2006 года между ОАО «Аптечная сеть 36,6» (далее – Заемщик) и Амстердамским Торговым Банком Н.В. (далее Кредитор) был заключен Договор об открытии кредитной линии, согласно которому Заемщик вправе получать от Кредитора кредиты на общую сумму не более 30 000 000 (Тридцать миллионов 00/100) ЕВРО (лимит выдачи);

Цена сделки в денежном выражении: 30 000 000 (Сто сорок миллионов 00/100) ЕВРО (лимит выдачи).

В процентах от балансовой стоимости активов эмитента на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего дате заключения сделки: 40,2%

Срок исполнения обязательств: 11 сентября 2008 года.

Сведения об исполнении указанных обязательств: Срок исполнения обязательства не наступил, просрочка исполнения отсутствует.

Иные сведения о совершенной сделке:

- срок кредитов в рамках Договора об открытии кредитной линии должен составлять не менее 12 (Двенадцать) месяцев;

- процентная ставка по кредитам, предоставляемым в рамках Договора, устанавливается на условиях Амстердамского Торгового Банка Н.В. из расчета EURIBOR (срочностью 1 месяц) + 3,75% годовых;
- штрафные санкции: из расчета 0,1 (Ноль целых одна десятая) процента от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки;
- комиссия за организацию Кредитной линии: 1% (Один процент) от Лимита выдачи по Договору до предоставления первого кредита.

IX. Перечень совершенных обществом в отчетном году сделок, признаваемых сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления общества, принявшего решение об ее одобрении

Сделок, признаваемых сделками, в совершении которых имеется заинтересованность в отчетном периоде не было.

X. Состав Совета Директоров, включая информацию об изменениях в составе Совета Директоров, имевших место в отчетном году, и сведения о членах совета Директоров, в т.ч. их краткие биографии и владение акциями Общества в течение отчетного года.

Совет Директоров избирается Общим собранием акционеров кумулятивным голосованием, количественный состав Совета Директоров – 5 членов.

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью компании, в том числе определяет приоритетные направления деятельности компании.

Совет Директоров собирается не реже одного раза в квартал. Специальные сессии, посвященные решению стратегических вопросов, проводятся по мере необходимости.

Совет Директоров утверждает годовые бюджеты, систему компенсации руководства и принимает важные стратегические и инвестиционные решения. Он также анализирует ежеквартальные и годовые финансовые отчеты, отслеживая прогресс на пути к достижению целей, утвержденных в Стратегическом Плане Компании.

Состав Совета Директоров:

- 1. КРИВОШЕЕВ Сергей Анатольевич, Председатель Совета директоров**
- 2. БЕКТЕМИРОВ Артем Альбертович**
- 3. ОБЕРМАЙЕР Майкл**
- 4. РУДОМИНО Василий Адрианович**
- 5. СТОЛИН Владимир Викторович**

Кривошеев Сергей Анатольевич - Председатель Совета директоров. Соучредитель компании «Время» с 1991 года и Председатель Совета директоров

компании «Время» с 1996 года. Образование: высшее экономическое, доктор фармацевтических наук, Московская Медицинская Академия им. Сеченова.

Бектемиров Артем Альбертович - Генеральный директор. Соучредитель компании «Время» с 1991 года; с 1996 года по 2002 год - ее Генеральный директор, с 1998 года - член Совета директоров. Образование: высшее экономическое, международные экономические отношения, МГИМО.

Рудомино Василий Адрианович - один из основателей и партнер юридической фирмы «АЛРУД» (Москва, Россия). Господин Рудомино является одним из руководителей фирмы на протяжении 12 лет; адвокат, председатель коллегии адвокатов "АЛРУД". Член международной ассоциации адвокатов (*International Bar Association*). Член правления международной ассоциации *IAG International*. Василий Рудомино также является членом правления *International Lawyers Group* в Москве. Член попечительского совета Всероссийской государственной библиотеки иностранной литературы им. М. И. Рудомино. Образование: высшее юридическое, международное коммерческое право, МГИМО.

Обермайер Майкл - с 2004 г. заслуженный Директор (Director Emeritus) "МакКинзи энд Кампани" (McKinsey & Company), советник по стратегическим вопросам Генеральных Директоров и член Советов Директоров ряда европейских Компаний. В прошлом занимал ведущие руководящие позиции в "МакКинзи энд Кампани" (McKinsey & Company), в том числе был Директором Норвежского Отделения, Председателем по Восточно- Европейскому Региону и Директором и старшим Партнером Компании. Образование: степень магистра наук в области химической инженерии, Королевский Институт Технологий, Стокгольм, степень кандидата наук биохимии, Институт Макса Планка Биохимии и Университета в Мюнхене и степень MBA бизнес школы INSEAD.

Столин Владимир Викторович – председатель Совета директоров консалтинговой компании ЗАО «Экопси консалтинг», которую он основал и возглавил в 1989 г. Господин Столин имеет ученые степени и звания доктора психологических наук, профессора.

Из числа членов Совета Директоров, акциями компании владеют С.А. Кривошеев и А.А. Бектемиров, совокупно контролирующие 66,9% акций компании по состоянию на 31.12.2006 г.

XI. Сведения о лице, занимающем должность Генерального Директора и членах Правления , в т.ч. их краткие биографии и владение акциями Общества в течение отчетного года.

Генеральный директор осуществляет руководство всей текущей деятельностью компании и является членом Совета директоров.

Бектемиров Артем Альбертович - Генеральный директор. Соучредитель компании «Время» с 1991 года; с 1996 года по 2002 год - ее Генеральный директор, с 1998 года - член Совета директоров. Образование: высшее экономическое, международные экономические отношения, МГИМО.

Согласно Уставу Компании Правление является коллегиальным исполнительным органом компании и состоит из 7 человек.

Правление Компании было избрано на Совете Директоров 16.08.02 года сроком на два года. Срок полномочий Правления истек 16.08.04.

На текущий момент Правление не сформировано.

XII. Критерии определения и размер вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность Генерального Директора, каждого члена Правления и каждого члена Совета Директоров Общества или Общий размер вознаграждения (компенсации расходов) всех этих лиц, выплаченного или выплачиваемого по результатам отчетного года.

Для Генерального Директора Компании дополнительные вознаграждения (компенсации), кроме должностного оклада не предусмотрены. В соответствии с решением годового Общего Собрания Акционеров от 26.06.06г. Членам Совета Директоров, выполняющим свои функции в соответствии с Уставом и Положением о Совете Директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6» выплачивается вознаграждение в сумме, эквивалентной 20 000 долларов США по курсу ЦБ РФ в рублях.

XIII. Сведения о соблюдении Обществом Кодекса корпоративного поведения

Мы уважаем права и законные интересы всех участников корпоративного управления Компании и стремимся, чтобы система корпоративного управления отвечала всем требованиям законодательства, основывалась на лучшей мировой и российской практике корпоративного управления, способствовала росту стоимости компании и благосостояния всех заинтересованных лиц.

В формировании, функционировании и совершенствовании системы корпоративного управления мы руководствуемся Кодексом корпоративного поведения ФКЦБ, определяя для себя следующие приоритеты:

- Обеспечение акционерам реальной возможности осуществления своих прав участия в Компании и гарантия одинакового отношения к акционерам, владеющего равным числом акций одной категории;
- Осуществление Советом Директоров стратегического управления деятельностью Общества и эффективного контроля за деятельностью исполнительных органов Компании, в том числе с привлечением независимого аудитора;
- Своевременное, полное и достоверное раскрытие информации о деятельности Компании и доведение такой информации до всех заинтересованных лиц, участников корпоративного управления.