

***Предварительно утвержден Советом Директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6»  
(Протокол № 155 от 18 мая 2012 г.)***

***Москва, 18 мая 2012 г.***

***Утвержден Годовым общим собранием акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6»  
(Протокол № 29 от 22 июня 2012 г.)***

***Москва, 20 июня 2012 г.***

## **Годовой отчет ОАО «Аптечная сеть 36,6» за 2011 год**

Настоящий Годовой Отчет подготовлен в соответствии  
с требованиями ФСФР России

## **ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ К ГОДОВОМУ ОБЩЕМУ СОБРАНИЮ АКЦИОНЕРОВ**

### **УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!**

Уходящий 2011 год был непростым – весь год мы боролись за повышение доходности. Практически вся аптечная розница получила резкое повышение ставок страховых взносов, совпавшее с отменой специального налогового режима в виде ЕНВД. Одновременно с потерей льготного налогообложения продолжало и продолжает действовать постановление о государственном регулировании цен на ассортимент из перечня ЖНВЛП.

Однако, несмотря на все трудности, в этом году нам удалось многого достичь. В 2011 году мы начали развивать направления 36,6 Lab, которое объединило под собой полный цикл производства и реализации товаров под собственной торговой маркой 36,6. Было начато строительство нового завода в поселке Вольгинский в соответствии с требованиями GMPEU для расширения производственной базы ОАО «Верофарм» и реализации возможности выпуска лекарственных средств по стандартам GMP.

Основной стратегической целью Компании по-прежнему является создание национальной розничной сети - предпочтительного поставщика товаров для красоты и здоровья россиян. В ближайшие 3-5 лет Компания планирует занять 10-15% российского фармацевтического рынка. В основу стратегии Аптечной сети 36,6 легли результаты анализа основных рыночных тенденций и макроэкономических предпосылок. Ключевыми задачами Аптечной сети на 2012 год являются:

- увеличение доли рынка за счет запуска нового бренда аптек и выхода в сегмент «эконом»;
- поддержание уровня рентабельности за счет продвижения товаров под собственной торговой маркой (СТМ), которые, в настоящее время, являются приоритетным источником роста прибыльности сети;
- повышение операционной эффективности бизнеса и создание условий для стабильного обслуживания долга;
- Развитие ОАО «Верофарм».

В этом году мы отпраздновали 20-летний Юбилей Группы компаний 36,6. В 1991 году был основан фармацевтический бизнес, из которого впоследствии образовались розничное и производственное направления. Мы очень рады и гордимся тем, что в это нелегкое для всего фармацевтического рынка время, именно 36,6 ищет и находит новые пути для развития, как это было 20 лет назад.

Данный отчет посвящен детальному освещению результатов развития ОАО «Аптечная сеть 36,6» за 2011г., с учетом деятельности входящих в него дочерних компаний.

**ОГЛАВЛЕНИЕ:**

<b>1. Положение Компании в отрасли</b>	4
1.1. Основные финансовые показатели развития Компании в 2011 г.	4
1.2. Характеристика аптечного розничного рынка	4
<b>2. Отчет о результатах развития Компании по приоритетным направлениям его деятельности</b>	6
2.1. Обеспечение Компании достаточным финансированием	6
2.2. Повышение операционной эффективности	6
2.3. Развитие и продвижение товаров под собственной торговой маркой «СТМ».	7
<b>3. Основные финансовые показатели развития Компании в 2011 г.</b>	7
3.1. Чистая прибыль	8
3.2. Общехозяйственные и административные расходы	8
3.3. Займы и кредиты	8
<b>4. Информацию об объеме каждого из использованных Компанией в отчетном году видов энергетических ресурсов (атомная энергия, тепловая энергия, электрическая энергия, электромагнитная энергия, нефть, бензин автомобильный, топливо дизельное, мазут топочный, газ естественный (природный), уголь, горючие сланцы, торф и др.) в натуральном выражении и в денежном выражении</b>	9
<b>5. Перспективы развития Общества</b>	9
5.1. Розничный бизнес	10
5.2. Производственный бизнес	11
<b>6. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Компании</b>	11
<b>7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Компании</b>	11
7.1. Отраслевые риски	11
7.2. Страновые и региональные риски	13
7.3. Финансовые риски	15
7.4. Правовые риски	17
7.5. Риски, связанные с деятельностью Компании	18
<b>8. Перечень совершенных Компанией 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</b>	18
<b>9. Перечень совершенных Компанией 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</b>	19
<b>10. 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 Компанией в течение отчетного года</b>	21
<b>11. Сведения о лице, занимающем должность Генерального директора и членах Правления, в т.ч. их краткие биографии и владение акциями Компании в течение отчетного года</b>	22
<b>12. 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</b>	22
<b>13. Сведения о соблюдении Компанией Кодекса корпоративного поведения</b>	22
<b>14. Иная информация, предусмотренная Уставом Компании или иными внутренними документами</b>	23
<b>Приложение</b>	24

## 1. ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ В ОТРАСЛИ

**ОАО «Аптечная Сеть 36,6»** - национальный лидер в области розничной торговли товарами для красоты и здоровья, входит в список системообразующих предприятий.

ОАО «Аптечная сеть 36,6» также первая публичная российская компания в своем секторе. Акции Компании включены в котировальный лист «Б» на ММВБ (символ RU14APTK1007). Рыночная капитализация Компании на 31.12.11 г. составила 4 036 200 тыс. рублей<sup>1</sup>.

### 1.1. Основные финансовые показатели развития Компании в 2011<sup>2</sup> г.

- По итогам 2011 года Консолидированные продажи Группы составили 21 594 млн. рублей, в том числе в розничном сегменте 14 417 млн. рублей, что соответствует росту по отношению к 2010 году на 6,0% и 1,5% соответственно (в рублевом эквиваленте). Объем продаж ОАО «Верофарм» за 2011 год составил 68 млн.рублей, что на 18% больше продаж 2010 года (5 395 млн.рублей).
- Консолидированная прибыль до уплаты процентов, налогов на прибыль и амортизации (ЕБИТДА) составила 2 238 млн. руб., увеличившись на 25% по сравнению с 2010 годом (1 791 млн. руб.).
- За 12 месяцев 2011 года общий объем инвестиций Группы в основные средства и нематериальные активы составил 912 млн. рублей
- В 2011 году в розничном сегменте было органически открыто 54 аптеки и закрыто 38 аптек.
- Общее количество аптек на конец 2011 года составило 1005.
- По итогам 2011 г. Аптечная сеть 36,6 управляет 19 магазинами «Центра раннего развития – ELC» и 10 отдельно стоящими магазинами оптики, а также имеет 21 отдел оптики, расположенный внутри аптек.

### 1.2. Характеристика аптечного розничного рынка

- Развитие российского фармацевтического рынка в 2011 году носило стабильный характер. Рост коммерческого сегмента фармацевтического рынка в 2011 году отчасти сдерживался влиянием ряда макроэкономических и регуляторных факторов. К основным макроэкономическим факторам можно отнести высокий уровень продуктовой инфляции, рост цен на энергоносители и стагнацию доходов населения, которая, в свою очередь, привела к увеличению ценовой чувствительности у потребителя. Со стороны государства рынок также подвергался значительному регулированию: контроль ценообразования на препараты из списка жизненно необходимых и важнейших (ЖНВЛП) оказывал сдерживающий эффект на рост в сегменте. Кроме того, с января 2011 года большинство аптечных организаций страны лишились льготного налогового режима (ЕНВД), что, одновременно с повышением ставок страховых взносов, повлекло за собой значительное увеличение налоговой нагрузки на всю аптечную розницу. Особенно заметно это сказалось на крупных игроках аптечной розницы.
- Несмотря на вышеперечисленные сдерживающие факторы, рынок в 2011 году демонстрирует постепенное восстановление докризисных темпов роста, что было обусловлено глобальным улучшением макроэкономической ситуации, приведшим к повышению уровня потребительского доверия и покупательского спроса.
- Аптечный розничный рынок составляет примерно 73% всего объема фармацевтического рынка России и включает в себя рынок лекарственных средств, парафармацевтической продукции, товаров косметики и гигиены, а также сопутствующих товаров повседневного спроса, реализация которых разрешена в аптечных учреждениях.
- По итогам 2011 г. объем аптечного розничного сектора российского фармацевтического рынка в натуральном выражении по данным ЦМИ «Фармэксперт» составил 4,5 млрд упаковок; в стоимостном выражении объем сектора достиг 15,7 млрд USD (11,3 млрд EUR). По сравнению с 2010г. объем аптечных продаж ЛС вырос на 3% в упаковках, 18% в USD и 12% в EUR. Объем

<sup>1</sup> Использована информация о торгах и средневзвешенных ценах, представленная в открытом доступе на сайте Биржи «ММВБ» ([www.micex.ru](http://www.micex.ru)).

<sup>2</sup> по данным МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности).

аптечного рынка в рублевом эквиваленте вырос на 14% и составил 462,3 млрд RUB. В 2011г. в коммерческом розничном секторе фармацевтического рынка было зафиксировано повышение средней цены — как оптовой, так и розничной. Средняя оптовая цена выросла на 10% и составила 77,6 RUB за условную упаковку. Средняя розничная цена достигла 102,0 RUB, что на 11% выше, чем в 2010 г.

- В 2011 г. доля рынка ЖНВЛП в натуральном выражении достигла 39%, доля ЖНВЛП в денежном выражении по отношению ко всему рынку составила 35%. Рост средней цены условной упаковки лекарственного препарата из списка ЖНВЛП отстает от темпов роста коммерческого сегмента в среднем на 5%, что обуславливается регулированием цены со стороны государства. Одной из составляющих роста цен на ЖНВЛП в 2011 году явилось то, что производителям лекарственных препаратов было разрешено проиндексировать предельные отпускные цены на 2% с учетом инфляции. Учитывая, что в 2012 г. государство отказало в индексации цен на лекарственные средства, можно предположить, что этот фактор не окажет влияния на рост рынка в 2012 году.

- Как и в предыдущие годы, рынок в большей степени представлен импортными препаратами. Соотношение препаратов иностранного производства к препаратам отечественного производства на протяжении нескольких лет остается практически неизменным.

- Подводя итоги, можно утверждать, что российский фармацевтический рынок становится зрелым. Это подтверждается прогнозом ЦМИ «Фармэксперт» на 2012г. о возможном приросте продаж на 10-12% в USD. Повторяется тенденция, отмечаемая на мировом рынке, когда среди игроков, входящих в TOP 10, происходит смена ролей, в т.ч. вследствие слияний и поглощений. Крупные корпорации поглощают небольшие компании, наращивая свое присутствие на рынке. Фрагментированность аптечного сектора и отставание российского фармацевтического рынка от рынков других стран БРИК по темпам роста компенсируется более высокой рентабельностью и потенциалом консолидации, который существует у компаний-лидеров.

- По данным ЦМИ «Фармэксперт» совокупная доля первых 10 аптечных сетей на коммерческом розничном рынке лекарственных средств России в 2011г. составила 15,55% в сравнении с 13,94% в 2010 году. Доля рынка Аптечной сети 36.6 составляет 2.33 %.

ОАО «Аптечная сеть 36,6» принадлежит фармацевтическое производство - ОАО «Верофарм».

- ОАО «Верофарм» - один из крупнейших российских фармацевтических производителей. Производство Компании представлено 3 фармацевтическими заводами: в Белгороде, Воронеже и Покрове (Владимирская область). Портфель продукции Компании составляет более 400 препаратов. Верофарм занимает прочные позиции на российском фармацевтическом рынке благодаря сбалансированному сочетанию в ассортименте патентованной продукции и брендовых дженериков. Располагая возможностью гибко перенастраивать производственные мощности, Верофарм занимает небольшие и защищенные ниши специализированных фармацевтических препаратов, в которых более крупные компании едва ли смогли бы добиться эффекта масштаба. Верофарм пользуется поддержкой государства как единственный российский производитель важнейших онкологических препаратов, входящий в число пяти ведущих поставщиков.

- В 2011г. ОАО «ВЕРОФАРМ» демонстрировал стабильные показатели развития как в абсолютных так и в относительных показателях (объем производства и продаж).

- По данным компании IMS Health по итогам 2011 года «Верофарм» по-прежнему входит в пятерку лучших производителей и занимает 4 место среди российских производителей с общей долей рынка 3,34%.

- В рейтинге "Производители онкологических лекарственных средств" на коммерческом рынке и рынке госпитальных поставок РФ "Верофарм" среди всех производителей занял 1-е место как в денежном так и в натуральном выражении, при этом стоит отметить существенный рост продаж в упаковках относительно 2010 г., который составил 29,7%. Таким образом, по итогам 2011 г. доля «Верофарма» среди всех производителей данного сегмента составила 66,1%, что свидетельствует об укреплении позиций на фармацевтическом рынке.

Акции Компании "Верофарм" включены в котировальный лист Б ММВБ (символ VFRM). Рыночная капитализация Компании на 31.12.2011 г. составляет 8 744 000 тыс.руб. (по данным ММВБ).

## **2. ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Приоритетными направлениями деятельности Общества в 2011 г. являлись:

1. Обеспечение Компании достаточным финансированием и обслуживанием ее текущих финансовых обязательств;
2. Повышение операционной эффективности;
3. Развитие и продвижение товаров под собственной торговой маркой «СТМ».

### **2.1. Обеспечение Компании достаточным финансированием и обслуживанием ее текущих финансовых обязательств:**

- Основными кредитными организациями, с которыми сотрудничала Компания за последние 2 года, являются Сбербанк России, БАНК УРАЛСИБ, НОМОС-БАНК и ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»

- За последние 2 года наблюдался рост рублевых заимствований с одновременным снижением валютных кредитов Компании. В июне текущего года в результате реструктуризации долга за счет финансирования, предоставленного Московским банком Сбербанка России, кредит в долларах США под 14% годовых, выданный StandardBank, был замещен рублевым долгом под 9% годовых сроком на 5 лет.

- Таким образом, практически все текущие долговые обязательства Компании номинированы в рублях, что позволяет минимизировать негативное влияние от изменения валютных курсов на результаты деятельности Компании.

- На 31.12.2011 года совокупный финансовый долг Группы по данным МСФО увеличился по сравнению с 2010 годом лишь на 2% и составил 9 552 млн. рублей.

- Чистый долг Группы на 31.12.2011 г. составил 8 383 млн. руб. Дополнительно привлеченные заемные средства были направлены компанией на снижение кредиторской задолженности поставщиков, в том числе на полное погашение просроченной кредиторской задолженности, пополнение оборотных средств (увеличение объемов закупки товаров с целью снижения дефектуры в аптеках для лучшего удовлетворения спроса среди покупателей).

- Текущая операционная деятельность Компании и управление инвестициями направлены на стабильное обслуживание долга и реализацию проектов – открытие новых аптек, и запуск аптек нового бренда, с целью увеличения объемов продаж и обеспечения эффективной отдачи на вложенный капитал. Согласно стратегии Компании, ее рост будет сопровождаться уменьшением долговой нагрузки.

- Основными целями управления портфелем заимствований на 2012 г. являются: удлинение среднего срока кредитного портфеля и снижение стоимости заемных средств до 9% годовых.

### **2.2. Повышение операционной эффективности:**

Для реализации поставленных задач в области операционной деятельности в течение 2011 года был реализован ряд крупных проектов.

Реализована антикризисная программа по восстановлению отношений со всеми ключевыми дистрибьюторами. Подключены к действующим поставкам ключевые дистрибьюторы РФ (Протек (достигнуто мировое соглашение), Катрен, РОСТА, Морон, СИА Интренешнл, Аптека-Холдинг). Достигнуты договоренности с ключевыми поставщиками по увеличению лимитов отгрузок без предоставления обеспечения.

- В течение 2011 года была значительно сокращена стоимость логистики, улучшены контрактные условия по лекарствам, переводу производителей на 3-сторонние договоры.

- Значительная работа была проведена по оптимизации издержек на управление компанией: сокращен штат региональных офисов и Управляющей компании, изменена структура компании.

- Для повышения рентабельности аптек были разработаны и внедрены программа территориальных менеджеров и новая система мотивации персонала, нацеленные на выполнение плана по выручке и продажам СТМ. В результате, у персонала аптек повысилась заинтересованность в достижении конечного результата в выполнении планов продаж, в том числе СТМ.

- Отдельное внимание уделялось санации контура ИТ и развитию новой эффективной архитектуры ИТ-контура, направленные на стандартизацию ключевых бизнес-процессов компании. В целом, было реализовано более 100 различных по сложности и значению доработок и разработок продуктивных систем, существенно повышена скорость работы OeBS и полностью стабилизирован RPM.

### **2.3. Развитие и продвижение товаров под собственной торговой маркой «СТМ»:**

- Впервые запуск товаров собственных торговых марок на фармацевтическом рынке России был осуществлен Аптечной сетью 36,6 в июле 2005 года. В настоящее время 36,6 - единственная аптечная сеть в России масштабы и экспертиза, которой позволяют ей создавать уникальные продукты, обладающие рядом качественных преимуществ по сравнению с брендовыми аналогами. Развитие товаров СТМ дает возможность потребителям приобретать качественную и не дорогую продукцию, а для сети является ключевым источником получения прибыли. В настоящее время, развитие товаров СТМ становится все более актуальным проектом в связи с текущим положением дел в российской аптечной рознице: усилением госрегулирования, в том числе, повышением ставок страховых взносов, общим снижением рентабельности аптечных учреждений.

- В 2011 году был запущен масштабный бизнес-проект по продвижению товаров под собственной торговой маркой (СТМ) Аптечной сети 36,6 – SuperLab. Согласно концепции, SuperLab 36,6 – это лаборатория по созданию супербрендов, которая работает в четырех основных направлениях: исследования потребительского спроса, разработка продуктов, производство и дистрибуция. Стратегическими целями SuperLab являются создание продуктов, которые действительно нужны покупателю и превращение бренда 36,6 в крупнейший продуктовый бренд.

- На конец 2011 г. в активном ассортименте компании состояло 1718 наименований, охватывающих все востребованные покупателями товарные категории. По итогам 2011 г. нетто выручка сети от продаж СТМ составила около 1,71 млрд. рублей, а доля в общем товарообороте достигла 13% (в отдельных регионах 17%). Рост продаж СТМ в 2011 г. составил 56% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

- В мае 2011 года Аптечная сеть 36,6 первой на российском фармацевтическом рынке запустила проект Ко-брендинг – объединение двух известных брендов (36,6 и производителя) для повышения узнаваемости продукта. Преимуществами стратегического партнерства с ведущими производителями – лидерами рынка становится повышение продаж и уменьшение расходов на рекламу.

- В 2011 году началось продвижение эксклюзивных брендов от известных производителей из Америки и Европы. Сейчас в продаже насчитывается пять инновационных марок: Fruit Forever, O2D-biotic, InstantlyYoung, Monte-Carlo, Eraclea. Знаменитый французский бренд класса «люкс» DARPHIN также с 2011 г. эксклюзивно представлен в аптечной сети «36,6».

- Компания планирует и дальше продвигать СТМ. В 2012 г. мы будем как при помощи собственных инструментов (акций, дополнительной мотивации и обучению персонала), так и с использованием «внешних» средств продвижения: рекламы в beauty и lifestyle – изданиях, промо-сайтов, рекламы на региональном радио и ТВ, участия в мероприятиях, фестивалях, концертах.

### **3. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА в 2011 г.3.**

Основные формы финансовой отчетности ОАО «Аптечная сеть 36,6» по МСФО за 2011 года является приложением к настоящему Годовому отчету.

<sup>3</sup> по МСФО, аудированные данные

### 3.1. ПРОДАЖИ

- Консолидированные нетто продажи Группы от текущих операций в 2011 г. выросли на 6% и составили 21 594 млн. руб.
- Гросс продажи<sup>4</sup> розничного сегмента в 2011 г. выросли на 9%, существенный рост среднего чека на 23% позволил компенсировать снижение трафика.
- Нетто<sup>5</sup> продажи розничного сегмента в 2011 г. увеличились на 1% и составили 14 417 млн. руб.
- На 31 декабря 2011 г. под управлением Аптечной сети 36,6 находилось 1005 аптек, 10 магазинов оптики и 21 отдел оптики, расположенный внутри аптек.
- В течение 2011 года было органически открыто 54 аптеки и закрыто 38 аптек, итого на конец года сеть насчитывает 803 сопоставимых<sup>6</sup> аптеки. Рост продаж в сопоставимых аптеках в 2011 г. составил 11%.

### 3.2. ПРИБЫЛЬ

- EBITDA по Группе в 2011 г. выросла на 25% и составила 2 238 млн. руб.
- Валовая прибыль Группы в 2011 г. выросла на 14% и составила 9 674 млн. руб.
- Валовая прибыль Розничного сегмента в 2011 г. выросла на 13% и в абсолютном выражении составила 4 993 млн. руб. Валовая маржа розничного сегмента в 2011 г. увеличилась на 4 п.п. с 31% до 35% от нетто продаж. Рост валовой маржи, в первую очередь, связан с плановыми изменениями в структуре ассортиментного портфеля, увеличением доли товаров нелекарственного ассортимента и товаров под собственной торговой маркой.
- EBITDA Розничного сегмента в 2011 г. увеличилась до 293 млн. руб. по сравнению с 70 млн. руб. в 2010 г. Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы выросли на 7% и составили 5 012 млн. руб. Рост расходов в 2011 г. в основном связан с увеличением налоговой нагрузки на ФОТ (повышением ставок страховых взносов с 2011 года).
- Чистая прибыль Группы без учета результатов от досрочного погашения займа Консорциуму инвесторов<sup>7</sup> составила 200 млн. рублей в сравнении с убытком 391 млн.руб. за 2010 г. Совокупный Чистый убыток Группы (до вычета доли неконтролирующих акционеров) за 2011 г. сократился на 26% и составил 288 млн. руб.

### 3.3. ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ И ИНВЕСТИЦИИ

- Чистый долг Группы (за вычетом остатков денежных средств на счетах) составил 8 383 млн. руб.
- На конец 2011 года совокупный финансовый долг Группы составил 9 553 млн. руб., что представляет собой незначительный рост (+2%) по сравнению с уровнем на начало года. Финансовый долг Розничного бизнеса составил 9 070 млн. руб., финансовый долг ОАО «Верофарм» - 483 млн. руб.

<sup>4</sup>С 1 января 2011 года в соответствии с положениями Налогового кодекса РФ для аптечных организаций вступили в силу изменения, ограничивающие применение специального режима налогообложения – ЕНВД, в связи с которыми все региональные розничные компании Группы Аптечная сеть 36,6 перешли на общую систему налогообложения. Это существенным образом повлияло на все показатели динамики продаж ввиду исключения НДС из состава выручки в 2011 году (базы нетто-продаж 2010 и 2011 года оказались несопоставимыми). Для обеспечения более корректного сравнения данных в Розничном сегменте менеджментом группы принято решение о раскрытии показателей выручки по аптекам сети в 2010 и 2011 гг. в сопоставимых показателях – гросс продажах включая НДС.

<sup>5</sup>Нетто-продажи – это Гросс продажи за вычетом НДС

<sup>6</sup>Сопоставимые аптеки определяются как торговые точки:

- которые были открыты или приобретены за 24 месяца до завершения отчетного периода
- которые не были закрыты в текущем отчетном периоде
- не прекращали работать в течение года более чем на 2 недели

<sup>7</sup>В ходе оптимизации кредитного портфеля и рефинансирования валютных кредитов, Компания досрочно погасила займ Консорциуму инвесторов использовав 5-ти летнюю кредитную линию с лимитом 4,15 млрд. руб., открытую Московским банком Сбербанка России в июне 2011 г.



- Финансовые затраты в 2011 г. выросли на 24% и составили 1 559 млн. руб. Единовременная комиссия за досрочное погашение составила 489 млн. руб., доход от изменений курсов валют в 2011 г. составил 239 млн. руб.
- Объем инвестиций Группы в основные средства и нематериальные активы в 2011 г. составил 912 млн. руб., из которых инвестиции в открытие и ребренд аптек розничного сегмента составили 241 млн. руб. Инвестиционные вложения ОАО «Верофарм» в размере 669 млн. руб. были направлены на обновление основных фондов.

#### Консолидированные финансовые результаты по сегментам бизнеса

<i>млн. рублей</i>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<i>изм., %</i>
ВЫРУЧКА	<b>21 594</b>	20 381	6%
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	<b>9 674</b>	8 460	14%
<i>% от продаж</i>	<b>45%</b>	42%	3%
ЕВИТДА	<b>2 238</b>	1 791	25%
<i>% от продаж</i>	<b>10%</b>	9%	1%
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (без учета результатов от досрочного погашения)	<b>200</b>	-391	151%
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)	<b>-288</b>	-391	26%

\*Показатель «Чистая прибыль» по Группе включает в том числе «чистую прибыль», приходящуюся на долю акционеров материнской компании (-908 млн. руб. за 2010 г.; -1 034 млн. руб. за 2011 г. соответственно); и чистую прибыль, приходящуюся на долю неконтролирующих акционеров (+517 млн. руб. за 2010 г.; +746 млн. руб. за 2011 г. соответственно).

#### 4. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЪЕМЕ КАЖДОГО ИЗ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ КОМПАНИЕЙ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ ВИДОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ (АТОМНАЯ ЭНЕРГИЯ, ТЕПЛОВАЯ ЭНЕРГИЯ, ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ ЭНЕРГИЯ, ЭЛЕКТРОМАГНИТНАЯ ЭНЕРГИЯ, НЕФТЬ, БЕНЗИН АВТОМОБИЛЬНЫЙ, ТОПЛИВО ДИЗЕЛЬНОЕ, МАЗУТ ТОПОЧНЫЙ, ГАЗ ЕСТЕСТВЕННЫЙ (ПРИРОДНЫЙ), УГОЛЬ, ГОРЮЧИЕ СЛАНЦЫ, ТОРФ И ДР.) В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ И В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ.

	<b>Ед. изм.</b>	<b>кол-во</b>	<b>сумма, тыс. руб.</b>
Электроэнергия	т.кВтч	28 289	95 777
Газ природный	т.м3	7 493	30 596
Теплоэнергия	Гкал	3 602	4 706
Печное топливо	тн	165	984
Бензин и дизельное топливо	литр	995 171	25 164
<b>ИТОГО:</b>			<b>157 226</b>

#### 5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

- Наша цель – стать предпочтительным источником товаров для здоровья и красоты для широких слоев российских потребителей в городах с численностью от 250 тысяч человек и выше. В ближайшие годы мы планируем упрочить наши лидирующие позиции на рынке фармацевтического ритейла.
- Мы рассматриваем розницу в качестве локомотива развития бизнеса Компании и будем продолжать активно расширять это направление. Дополнительные бизнесы Компании рассматриваются в качестве проектов, чья стоимость должна быть максимизирована без ущерба основному бизнесу, и которые могут быть использованы для его финансирования. Мы убеждены в том, что целостность компании и диверсификация бизнеса являются залогом его процветания и роста стоимости акций Компании.

## 5.1. Розничный бизнес

Ключевыми задачами Аптечной сети на 2012 год являются: увеличение доли рынка за счет диверсификации брендов, развитие и продвижение продуктов под собственной торговой маркой (СТМ), повышение операционной эффективности бизнеса и создание условий для стабильного обслуживания долга.

### Диверсификация брендов

- В число приоритетных задач аптечной сети входит повышение клиентского трафика. Чтобы привлечь максимальное число покупателей и усилить эффект от снижения цен было принято решение о запуске нового бренда аптек, нацеленного на сегмент «эконом».
- Основным конкурентом в данном сегменте являются несетевые аптеки, которые держат низкие цены за счет экономии на качестве обслуживания, ограниченного ассортимента и низкой маржинальности.
- Для обеспечения конкурентного преимущества в аптеках под новым брендом планируется снизить цены на основные лекарственные препараты, которые пользуются повышенным спросом у населения, при этом качество обслуживания сохранить на прежнем высоком уровне. Снижение маржинальности продаж лекарственных средств будет компенсировано за счет дополнительных продаж высокомаржинальных товаров, фокус в данной категории будет сделан на продвижение товаров под собственной торговой маркой (СТМ).
- В 2012 году, одновременно с запуском нового бренда, компания планирует комплекс мероприятий, направленных на усиление бренда 36,6. В частности, планируется обновление внешнего и внутреннего оформления аптек, расширение ассортиментного плана в части высокомаржинальных продуктов, а также запуск программы лояльности и предоставление консультаций экспертов в области красоты и здоровья.
- Новое позиционирование сети как «Эксперта и советчика» позволит привлечь наиболее платежеспособных и требовательных клиентов. Программа «Посоветуйся с провизором» предполагает выявление покупательских предпочтений и предложение решений не только для явных, сиюминутных, но и скрытых потребностей клиентов. Это должно привести к тому, что те покупатели, которые обычно совершают покупки в разных аптечных точках, будут все чаще приходить в «36,6», зная, что получают рекомендации не только по применению лекарственных средств, но и продуктов для здоровья и косметики.

### Развитие и продвижение продуктов под собственной торговой маркой (СТМ)

- Мировая тенденция развития сетями собственных торговых марок дошла и до российского розничного рынка в целом и до аптечной сетевой розницы в частности. В настоящее время Аптечная сеть 36,6 – единственная компания на розничном фармацевтическом рынке, обладающая стратегическим конкурентным преимуществом в виде развитого, сбалансированного портфеля продуктов под собственной торговой маркой (СТМ), сформированного с учетом потребностей покупателей и опытом лучших профессионалов. Текущий портфель СТМ обеспечивает Аптечной сети 36,6 отрыв от конкурентов в 3-4 года. Главными преимуществами товаров СТМ являются высокая маржинальность, которая почти в 2 раза превосходит показатели брендовых аналогов, и высокая оценка покупателей.
- За последние 5 лет среднегодовой рост продаж СТМ составил 73%. В 2012 году компания планирует увеличить долю до 20%, а количество SKU довести до 2100. Сегодня основными марками портфеля СТМ являются: «36,6», «Натура», «Медреспонс», «Фо Мэн», «Добрая забота», «Ботаник сери», «Натура пью», «Карамель», «Натура СПА».

### Повышение операционной эффективности

- Повышение уровня операционной эффективности с целью увеличения операционного денежного потока критически необходимо для стабилизации финансового положения в ближайшие годы.
- Для достижения поставленного уровня компания планирует проведение ряда мероприятий по повышению эффективности бизнес процессов и сокращению издержек, таких как: усиление контроля за расходами, автоматизация бизнес-процессов, финансовая реструктуризация и оптимизация затрат на логистику.

## 5.2. Производственный бизнес

- В 2011 г. стартовали работы по строительству нового завода в пос. Вольгинский Петушинского района Владимирской области с целью расширения производственной базы и модернизации оборудования для обеспечения возможности выпуска лекарственных средств по стандартам GMP. В 2011 г. Производство проектируется в соответствии с требованиями GMPEU и действующими Российскими нормами. Предполагается использование изоляторных технологий, что позволит создавать стерильные условия производства, защитить продукт от воздействия человека и человека от токсического влияния продукта. Производство гормональных препаратов в России отсутствует и наличие этого участка позволит производить препараты по контракту.
- Фармацевтическое производство в России быстро развивается, прежде всего, за счет сегмента современных брендированных дженериков. Несмотря на то, что значительную долю в данном сегменте по-прежнему занимают товары импортного производства (до 75%), товары российского производства по-прежнему являются ключевым драйвером развития отрасли.
- Стратегия в этом сегменте направлена на развитие наиболее интересных с маркетинговой и экономической точки зрения проектов по созданию и продвижению современных препаратов с учетом диверсификации портфеля продуктов.

## 6. ОТЧЕТ О ВЫПЛАТЕ ОБЪЯВЛЕННЫХ (НАЧИСЛЕННЫХ) ДИВИДЕНДОВ ПО АКЦИЯМ КОМПАНИИ

Дивиденды по акциям, в т.ч. промежуточные, за 2011 г. не объявлялись, не начислялись и не выплачивались. Компания планирует аккумулировать доходы с целью обеспечения финансового роста и развития Компании.

## 7. ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

### 7.1. Отраслевые риски

- Компания относится к Группе компаний Аптечная сеть 36,6 (далее – «Группа», «Аптечная сеть 36,6»), которая специализируется на розничной торговле в фармацевтической отрасли. Так как основной деятельностью Компании является оказание услуг по организации функционирования и развитию фармацевтического бизнеса и иных консультационных услуг (не связанных с управлением), предоставляемых дочерним и зависимым компаниям, то описание отраслевых рисков, по мнению руководства Компании, целесообразно применительно ко всей Группе компаний Аптечная сеть 36,6.
- Развитие отрасли розничной торговли во многом зависит от факторов макроэкономического характера, поскольку спрос на потребительские товары определяется величиной располагаемых доходов населения. Динамика состояния российской экономики в значительной степени зависит от общемировой конъюнктуры цен на энергоносители. Резкое снижение цен на нефть и энергоносители может оказать негативное влияние на экономику России. Ухудшение макроэкономической ситуации может привести к снижению платежеспособного спроса. Для снижения данного риска Аптечная сеть 36,6 проводит ряд мероприятий, включающих закрытие убыточных аптек, оптимизацию товарного ассортимента, сокращение операционных расходов, развитие продаж продукции под собственной торговой маркой. При этом также следует учитывать, что часть фармацевтической продукции и медицинских товаров, реализуемых через Аптечную сеть 36,6, относится к товарам первой необходимости.

**Наиболее значимые, по мнению Компании, возможные изменения в Фармацевтической отрасли (на внутреннем рынке), а также предполагаемые действия Компании в этом случае:**

- **Риск усиления конкуренции в Москве и иных регионах со стороны фармацевтических компаний.**  
Усиление конкуренции может привести к снижению доли рынка Аптечной Сети 36,6 и сокращению прибыли. Однако, в настоящее время Аптечная сеть 36,6 занимает ведущее положение в фармацевтической отрасли, опережая своих конкурентов по объему продаж и количеству аптек. Конкуренция со стороны иностранных фармацевтических сетей отсутствует.

Для снижения данного риска в Группе Аптечная сеть 36,6 проводится работа по стратегическому развитию бизнеса при ведущей роли ОАО «Аптечная сеть «36,6». ОАО «Аптечная сеть «36,6» выполняет следующие функции:

- прямое или косвенное владение контрольными пакетами акций всех компаний, входящих в Группу;
- разработка и реализация стратегии Группы;
- обеспечение юридической поддержки всем компаниям Группы;
- организация финансирования Группы;
- развитие отношений с инвесторами и обеспечение взаимодействия с акционерами.

- **Риск увеличения уровня арендных ставок и стоимости коммерческой недвижимости.**  
В среднесрочной перспективе предложение торговых площадей останется достаточно высоким, а доля свободных площадей увеличится в связи с тем, что открытие ряда крупных объектов было перенесено с 2009 г. на 2010-2011 гг. Спрос на качественные торговые центры с хорошим расположением и проходимость продолжают пользоваться спросом. В 2012 г. частичное восстановление реального сектора экономики может повысить на спрос на торговые помещения, в связи, с чем с 2012 года ожидается рост ставок аренды.

- **Риск усиления регулирования аптечной торговли со стороны государства.**

Для осуществления деятельности в сфере розничной торговли фармацевтическими продуктами и продукцией парафармацевтики необходимо получение лицензии территориального органа здравоохранения. Соответственно, усложнение процедуры получения лицензии на каждую аптеку может привести к снижению темпов роста компании.

Ценообразование основной группы препаратов, относящихся к категории жизненно-важных лекарственных средств, регулируется государством. Однако, доля данных препаратов в общем объеме реализуемой продукции Аптечной Сети 36,6 невысока, следовательно, снижение цен на жизненно-важные лекарственные средства не окажет значительного негативного влияния на прибыльность Группы.

- **Риски, связанные с аутсорсингом логистических услуг**

Компания перевела на аутсорсинг следующие логистические операции: хранение и обработка товара на центральном распределительном центре (100%), доставка товара до складов и аптек (90%), хранение и розничная комплектация товара для аптек (25%). Переход на аутсорсинг обусловлен снижением логистических издержек. Существует риск роста тарифов на центральном складе и тарифов за доставку, однако в данных секторах высокая конкуренция среди логистических операторов с хорошим уровнем сервиса, что снижает риск роста тарифов выше процента инфляции.

Сохраняются риски, связанные с услугами розничной комплектации: отказ действующих операторов от дальнейшего сотрудничества и значительный рост тарифов в 2012 году.

Для снижения рисков регулярно проводится тендер по предоставлению логистических услуг. Группа сохранила и развивает компетенции в области складской логистики (в Москве только 50% объема передано на аутсорсинг). Кроме того, большинство товаров поставляются национальными дистрибуторами непосредственно в аптеки без задействования собственной логистики.

- **Риски, связанные с возможным изменением закупочных цен у поставщиков товаров.**

На рост закупочных цен влияет темп инфляции российской экономики, а также возможен рост цен на импортную продукцию в случае снижения курса российского рубля к основным, свободно конвертируемым иностранным валютам. Однако данная ситуация оказывает равновесное влияние на деятельность всех компаний, осуществляющих деятельность в области розничной торговли фармацевтической продукцией и товарами парафармацевтики. К мероприятиям, направленным на снижение рисков и сохранение уровня маржи, относятся следующие мероприятия: регулярное проведение тендеров по снижению закупочных цен; увеличение количества активных контрактов с дистрибуторами; увеличение доли поставок на выгодных условиях факторинга; развитие сотрудничества с поставщиками и производителями, основанное на экономической оценке эффективности взаимодействия; реализация стратегии

развития производства и продаж продукции под собственной торговой маркой, внедрение системы оперативного мониторинга индекса закупочных цен.

Кроме того, конкуренция среди дистрибуторов фармацевтической продукции обеспечивает сохранение закупочных цен.

- **Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Компании (на внутреннем рынке), их влияние на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам:**

Существует риск снижения средних розничных цен на фармацевтическую продукцию, в связи с увеличением доли аптек-дискаунтеров при сохранении сниженной покупательской способности населения. Розничные цены на рынке также могут быть снижены за счет расширения перечня позиций с государственным регулированием наценки.

На снижение рисков, сохранение клиентов и уровня маржи направлены: внедрение стратегии развития продаж товаров под собственной торговой маркой; изменение ассортиментного портфеля за счет увеличения парафармацевтической продукции и эксклюзивных продуктов; применение гибкой ценовой политики с учетом конкурентного окружения отдельных аптек; реорганизация дисконтных программ; развитие неценовых конкурентных преимуществ (инновационные продукты, дополнительные услуги, уровень сервиса и безопасности)

- **Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые Компанией в своей деятельности (на внешнем рынке), и их влияние на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам:**

Непосредственно Компания деятельности на внешнем рынке не осуществляет.

- **Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Компании (на внешнем рынке), их влияние на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам:**

Непосредственно Компания деятельности на внешнем рынке не осуществляет.

## 7.2. Страновые и региональные риски

Как и многие другие хозяйственные субъекты, Компания подвержена страновому и региональному рискам. В данном разделе будут описаны системные риски, присущие экономике Российской Федерации. Риски, связанные с политической и экономической ситуацией в стране (странах) и регионе, в которых Компания зарегистрирован в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность при условии, что основная деятельность Компании в такой стране (регионе) приносит 10 и более процентов доходов за последний заверченный отчетный период. Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и осуществляет свою деятельность в России, непосредственно - в г. Москва.

### Страновые риски

Политическая и экономическая ситуация в стране, где Компания осуществляет свою деятельность, военные конфликты, введение чрезвычайного положения, забастовки, стихийные бедствия могут привести к ухудшению положения всей национальной экономики и тем самым привести к ухудшению финансового положения Компании и негативно сказаться на возможности Компании своевременно и в полном объеме производить платежи по облигациям и иным ценным бумагам Компании.

### Российская Федерация

Российская Федерация имеет рейтинги инвестиционного уровня, присвоенные ведущими мировыми рейтинговыми агентствами. По версии рейтингового агентства Standard&Poors Российской Федерации присвоен долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги по обязательствам в иностранной валюте – «BBB/A-3», долгосрочный и краткосрочный рейтинги по обязательствам в национальной валюте – «BBB+/A-2», (прогноз «Стабильный»), по версии рейтингового агентства Moody's – Baa1 (долгосрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте, прогноз «Стабильный»), по версии рейтингового агентства Fitch – BBB (долгосрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте, прогноз «Стабильный»). Присвоенные Российской Федерации кредитные рейтинги отражают, с одной стороны, низкий уровень государственной задолженности

и высокую внешнюю ликвидность страны, с другой - высокий политический риск, который остается основным фактором, сдерживающим повышение рейтингов. Кроме того, сдерживающее влияние на рейтинги оказало снижение мировых цен на сырьевые товары и проблемы на глобальных рынках капитала.

Экономика России не защищена от рыночных спадов и замедления экономического развития в других странах мира. Как уже случалось в прошлом, и как видно из ситуации, связанной с мировым финансовым кризисом 2008 - 2009 годов и продолжающимся влиянием его последствий до настоящего момента, финансовые проблемы или обостренное восприятие рисков инвестирования в страны с развивающейся экономикой могут снизить объем иностранных инвестиций в Россию и оказать отрицательное воздействие на российскую экономику. Кроме того, поскольку Россия производит и экспортирует большие объемы природного газа и нефти, российская экономика особо уязвима перед изменениями мировых цен на природный газ и нефть, а падение цены природного газа и нефти может замедлить или поколебать ее развитие.

Все вышеуказанные риски находятся вне сферы влияния Компании, однако Компания будет делать все необходимое для ограничения воздействия этих рисков на его деятельность.

#### Региональные риски

##### Москва и Московская область

Город Москва, в котором Компания зарегистрирован в качестве налогоплательщика, является одним из наиболее развитых в экономическом плане. Однако, в условиях мирового финансового кризиса, увеличивается вероятность экономического и финансового спада даже в столь развитом в экономическом плане регионе. По прогнозам Компании в обозримом будущем не предполагается такого ухудшения ситуации в Москве, чтобы это могло резко негативно сказаться на деятельности Группы. В настоящее время г. Москва имеет следующие рейтинги, присвоенные ведущими мировыми рейтинговыми агентствами: по версии рейтингового агентства Standard&Poor's кредитные рейтинги Москвы – долгосрочный кредитный рейтинг и рейтинг приоритетного необеспеченного долга «BBB» (прогноз «Стабильный»). По версии рейтингового агентства Fitch – «BBB/Негативный». Московский регион является финансовым центром и местом сосредоточения российских и зарубежных финансовых институтов, что является положительным фактором для развития деятельности Компании. Московский регион относится к наиболее перспективным регионам с растущей экономикой. Компания оценивает политическую и экономическую ситуацию в регионе как стабильную и прогнозируемую. Вероятность наступления риска стихийных бедствий, возможного прекращения транспортного сообщения и других региональных факторов в ближайшее время Компаниям не прогнозируется. Вероятность военных конфликтов, введения чрезвычайного положения, забастовок, стихийных бедствий в ближайшее время Компанией не прогнозируется. Отрицательных изменений ситуации в регионе, которые могут негативно повлиять на деятельность и экономическое положение Компании, в ближайшее время Компанией не прогнозируется.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что макроэкономическая среда региона благоприятным образом сказывается на деятельности Компании в целом.

Отрицательных изменений ситуации в России, которые могут негативно повлиять на экономическое положение Компании и его деятельность в ближайшее время Компанией не прогнозируется. Однако нельзя исключить возможность дестабилизации экономической ситуации в стране и замедления темпов экономического роста, связанных с влиянием последствий мирового финансового кризиса и медленным восстановлением экономики США, что может привести как к оттоку капитала из России, так и к снижению мировых цен на нефть и другие традиционные статьи российского экспорта.

Москва и Московская область – благоприятные регионы для Аптечной Сети 36,6 с точки зрения расширения бизнеса, поскольку в указанном регионе сформирован основной платежеспособный спрос. Несмотря на широкую представленность в данном регионе, компания по-прежнему видит здесь потенциал роста.

Предполагаемые действия Компании на случай отрицательного влияния изменения ситуации в стране (странах) и регионе на его деятельность.

Большинство из указанных в настоящем разделе рисков экономического, политического и правового характера ввиду глобальности их масштаба находятся вне контроля Группы в целом и

Компании. Аптечная сеть 36,6 обладает определенным уровнем способности реагирования на краткосрочные негативные экономические изменения в стране.

В случае возникновения существенной политической нестабильности в России или в отдельно взятом регионе, которая негативно повлияет на деятельность и доходы Группы, Аптечная сеть 36,6 предполагает принятие ряда мер по антикризисному управлению с целью мобилизации бизнеса и максимального снижения возможности оказания негативного воздействия политической ситуации в стране и регионе на бизнес Группы.

Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в стране (странах) и регионе, в которых Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность.

Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в стране и регионах, в которых Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и осуществляет основную деятельность, оцениваются как минимальные. Аптечная сеть 36,6 осуществляет свою деятельность в регионах с благоприятным социальным положением, вдали от военных конфликтов.

Риски, связанные с географическими особенностями страны (стран) и региона, в которых Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью и т.п.

Риски, связанные с географическими особенностями страны и регионов, в которых Аптечная сеть 36,6 осуществляет основную деятельность, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью и т.п. – минимальны. Аптечная сеть 36,6 осуществляет свою деятельность в регионах с развитой транспортной сетью.

### **7.3. Финансовые риски**

Подверженность Компании рискам, связанным с изменением процентных ставок, курса обмена иностранных валют, в связи с деятельностью Компании либо в связи с хеджированием, осуществляемым Компанией в целях снижения неблагоприятных последствий влияния вышеуказанных рисков.

Аптечная сеть 36,6 подвержена рискам, связанным с изменением процентных ставок, т.к. основными источниками финансирования развития деятельности Группы и расширения ресурсной базы являлись заемные средства. Высокая доля заемных средств в источниках финансирования, характерна для развивающихся компаний, демонстрирующих высокие темпы роста. В условиях влияния последствий мирового финансового кризиса, сокращения ликвидности, связанные с изменением процентных ставок, могут быть оценены как существенные. Полученные кредиты можно рассматривать как кредитное обязательство всей Группы компаний, поскольку кредиты привлекались в основном для финансирования текущей хозяйственной деятельности Аптечной сети 36,6, следовательно, риск изменения процентных ставок оказывает на Компанию такое же влияние, как и на Группу в целом.

Для снижения данного риска Группа проводит мероприятия по рефинансированию текущих кредитов: диверсификация кредитного портфеля, удлинение сроков и снижение стоимости заимствований, а также создание резервов свободных кредитных лимитов для финансирования кассовых разрывов, консервативный подход к бюджетированию (создание «подушки безопасности»), контроль расходов.

Деятельность Компании и Группы компаний Аптечная сеть 36,6 подвержена влиянию изменения валютного курса, поскольку доля импортных товаров в ассортименте Группы существенна, в то время как доля напрямую импортируемых товаров не велика, в основном Группа взаимодействует с российскими дистрибьюторами. Резкое снижение курса национальной валюты может привести к ухудшению финансового положения Группы, т.к. цены на импортные товары, выраженные в рублях, возрастут. Кроме того, снижение курса российского рубля может негативно сказаться на исполнении Группой своих кредитных обязательств, выраженных в иностранной валюте. Поэтому, несмотря на проводимые в настоящее время Банком России мероприятия по поддержанию национальной валюты, Аптечная сеть 36,6 рассматривает данный

риск как достаточно существенный. Кроме того, изменение валютного курса может оказать влияние в первую очередь на экономику в стране в целом и привести к снижению платежеспособного спроса.

Аптечная сеть подвержена рискам, связанным с погашением кредиторской задолженности за поставленный поставщиками товар для продажи в аптеках Аптечной сети 36,6, а также банковской задолженности. Основные действия Компании и Группы компаний Аптечная сеть 36,6 по снижению указанных рисков представлены выше. В случае отрицательных изменений валютного курса и процентных ставок, Аптечная сеть 36,6 планирует проводить жесткую политику по снижению затрат. Проведение ряда мероприятий в ответ на ухудшение ситуации на валютном рынке и рынке капитала окажет положительное действие на сохранение рентабельности и финансового состояния компаний Группы. Однако следует учитывать, что часть риска не может быть полностью нивелирована, поскольку указанные риски в большей степени находятся вне контроля деятельности Группы, а зависят от общеэкономической ситуации в стране.

На протяжении последних нескольких лет уровень инфляции российского рубля колеблется в пределах от 8,9% до 13,3%. За январь-декабрь 2011 года инфляция на потребительском рынке снизилась до 6,1% после 8,8% в 2009-2010 годах. Замедление инфляции обеспечивалась относительно низким ростом цен на продовольственные товары после высокого роста в предшествующем году. Аптечная сеть 36,6 сталкивается с инфляционными рисками, которые могут оказать негативное влияние на результаты ее деятельности. Закупочные цены на продукцию реализации зависят от общего уровня цен в России. Ускорение темпов инфляции может оказать негативный эффект на финансовые результаты Группы. Рост закупочных цен может привести к последующему росту розничных цен на фармацевтические продукты и медицинские товары. Это может оказать негативное влияние на конкурентные условия Аптечной Сети 36,6. Во избежание указанных выше негативных влияний в Группе используются эффективные технологии управления закупками продукции, развивается все большее количество распределительных центров на всех территориях присутствия, ведется активная работа не только с ведущими дистрибьюторами, но и с производителями лекарственных препаратов. Умеренная инфляция не должна оказать существенного влияния на деятельность Группы. Критическим уровнем инфляции является уровень порядка 30-35%. Поскольку оборачиваемость продукции Аптечной Сети 36,6 высока, временной шаг между ростом затрат и последующим в ответ увеличением выручки можно не рассматривать. Существенное увеличение темпов роста цен может привести к росту затрат, стоимости заемных средств и стать причиной снижения показателей рентабельности. Поэтому в случае значительного превышения фактических показателей инфляции над прогнозами Правительства РФ, Аптечная сеть 36,6 планирует принять необходимые меры по ограничению роста иных затрат (не связанных с закупкой продукции для реализации), снижению дебиторской задолженности и сокращению ее средних сроков.

Влиянию вышеуказанных финансовых рисков наиболее подвержены себестоимость продукции и размер получаемой прибыли по компаниям Группы, а также влияние переоценки в российские рубли финансовых обязательств выраженных в иностранной валюте. В случае неблагоприятного изменения ситуации, прежде всего, увеличится себестоимость продукции, что повлечет соответствующее снижение прибыли. Вероятность негативного влияния указанных рисков на результаты деятельности Группы за последнее время возросла в связи с увеличением указанных рисков и, несмотря на проводимые Группой активные действия по снижению указанных рисков и уменьшению их потенциального влияния на деятельность.

По Группе в целом, в случае значительного роста инфляции, в первую очередь вырастет себестоимость продукции, и, соответственно, снизится размер получаемой прибыли.

Влиянию вышеуказанных финансовых рисков наиболее подвержены себестоимость продукции и размер получаемой прибыли по компаниям Группы, а также влияние переоценки в российские рубли финансовых обязательств выраженных в иностранной валюте. В случае неблагоприятного изменения ситуации, прежде всего, увеличится себестоимость продукции, что повлечет соответствующее снижение прибыли. Вероятность негативного влияния указанных рисков на результаты деятельности Группы за последнее время возросла в связи с увеличением указанных рисков и, несмотря на проводимые Группой активные действия по снижению указанных рисков и уменьшению их потенциального влияния на деятельность.



По Группе в целом, в случае значительного роста инфляции, в первую очередь вырастет себестоимость родукции, и, соответственно, снизится размер получаемой прибыли.

#### 7.4. Правовые риски

Правовые риски определены, в том числе, недостатками, присущими российской правовой системе и российскому законодательству, что приводит к созданию атмосферы неопределенности в области осуществления инвестиций и коммерческой деятельности.

По мнению Компании, данные риски влияют на Компании так же, как и на всех субъектов рынка. Общество также в силу специфики своей деятельности подвержено правовым рискам в сфере регулирования финансовых рынков, включая рынок ценных бумаг, а также в сфере законодательства по налогообложению операций с ценными бумагами.

Изменением налогового законодательства:

Внутренний рынок:

Налоговое законодательство Российской Федерации подвержено достаточно частым изменениям. В связи с этим существуют риски изменения налогового законодательства. По мнению Компании, данные риски влияют на Компании и иные компании Группы так же, как и на всех субъектов рынка.

Внешний рынок:

Компания не является участником внешних экономических отношений, тем не менее, риски, связанные с изменением налогового законодательства расценивает как минимальные, указанные риски оказывают влияние на Компании в той же степени, что и на остальных участников рынка.

изменением правил таможенного контроля и пошлин:

Внутренний рынок:

Деятельность непосредственно Компании связана исключительно с внутренним рынком, ввиду чего Компания в малой степени подвержена рискам, связанным с изменением правил таможенного контроля и таможенных пошлин. Изменение правил таможенного контроля и таможенных пошлин существенно не повлияет на деятельность Компании, а вышеуказанный риск по его дочерним компаниям может быть снижен за счет диверсификации закупок товара.

Внешний рынок:

Компания не является участником внешних экономических отношений, тем не менее, риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин в целом по Группе могут несколько снизить прибыль Группы, однако широкая база поставщиков и их взаимозаменяемость позволяет Группе минимизировать влияние данного вида рисков.

изменением требований по лицензированию основной деятельности Компании либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы):

Внутренний рынок:

Компания осуществляет виды деятельности, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации не требуют специального разрешения (лицензии).

Для осуществления деятельности в сфере розничной торговли лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и парафармацевтики необходимо получение лицензии органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, а в случае осуществления оптовой торговли – Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития. Соответственно, усложнение процедуры получения лицензии на каждую аптеку может привести к снижению темпов роста компании. Однако в ближайшее время такая ситуация не предвидится.

Ряд компаний Группы имеют лицензии на осуществление фармацевтической деятельности. В настоящее время изменение требований по лицензированию деятельности предприятий фармацевтического бизнеса не прогнозируется.

Компании Группы соответствуют всем требованиям, установленным действующим законодательством Российской Федерации по лицензированию основной деятельности. В случае изменения требований Аптечная сеть 36,6 оперативно предпримет все усилия для соответствия новым требованиям. Внешний рынок:

Компания не является участником внешних экономических отношений, тем не менее, риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности Компании/компаний Группы либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы) расценивает для Группы как минимальные, указанные риски оказывают влияние на Компании в той же степени, что и на остальных участников рынка.

изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Компании (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результаты текущих судебных процессов, в которых участвует Компания:

Внутренний рынок:

В настоящее время Компания не участвует в судебных процессах, которые могут существенно негативно сказаться на результатах ее деятельности. Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Компании, которые могут сказаться на результатах его деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвует Компания, минимальные.

Внешний рынок: Компания не участвует в судебных процессах на внешнем рынке.

## **7.5. Риски, связанные с деятельностью Компании**

Риски, свойственные исключительно Компании, в том числе:

Риски, связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует Компания:

Текущие судебные процессы, которые могли бы существенным образом сказаться на деятельности Компании или компаниях Группы в целом, отсутствуют.

Риски, связанные с возможной ответственностью Компании по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ Компании:

Компания осуществляет деятельность в Группе компаний Аптечная сеть 36,6. Основной деятельностью Компании является оказание услуг по организации функционирования и развитию фармацевтического бизнеса и иных консультационных услуг, предоставляемых дочерним и зависимым компаниям; кроме того, Компания осуществляет организацию финансирования всей Группы в целом. Компания выдает поручительства за дочерние общества, однако такие поручительства являются контролируруемыми, и Компания имеет возможность принятия необходимых мер для своевременного исполнения обязательств компаниями группы, за которых поручилась. Риск наступления неблагоприятных последствий для Компании минимален. Это означает, что Компания имеет возможность в определенной степени контролировать деятельность дочерних и зависимых компаний, их финансовые потоки и кредитные обязательства.

Риски, связанные с возможностью потери потребителей, на оборот которых приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи продукции (работ, услуг) Компании: Непосредственными потребителями услуг Компании являются его дочерние и зависимые компании. Риск потери данных потребителей отсутствует.

Структура потребителей Аптечной сети 36,6 широко диверсифицирована, у Группы отсутствуют потребители, на долю которых приходится более 10% продаж (поскольку Аптечная сеть 36,6 осуществляет основную деятельность в сфере розничной торговли).

У Группы компаний Аптечная сеть 36,6 существует риск потери потребителей, связанный со снижением платежеспособного спроса населения. Кроме того, у Группы существует риск оттока потребителей – покупателей Аптек 36,6, связанный с ростом конкуренции и переходом части потребительского спроса к конкурентам. Для снижения данного риска в Группе компаний Аптечная сеть 36,6 разработана маркетинговая политика по изучению потребительских предпочтений. Ассортимент аптек определяется с учетом спроса покупателей. Сеть стремится оперативно реагировать на изменения потребительских предпочтений. Помимо лекарственных препаратов Аптечная сеть 36,6 осуществляет широкую продажу биоактивных добавок, косметических средств (в том числе оказывает консультации).

Риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензии Компании на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы):

Рисков, связанных с отсутствием возможности продлить действие лицензии Компании на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы), не имеется. Непосредственно Компания не

имеет лицензий на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Для осуществления деятельности компаний Группы Аптечная сеть 36,6 в сфере розничной торговли лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и парафармацевтики необходимо получение лицензии органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, а в случае осуществления оптовой торговли – Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития. Соответственно, усложнение процедуры получения лицензии на каждую аптеку может привести к снижению темпов роста компании. Однако, в ближайшее время такая ситуация не предвидится.

Ряд компаний Группы имеют лицензии на осуществление фармацевтической деятельности. В настоящее время вероятность непродления существующих лицензий оценивается как низкая.

Компании Группы соответствуют всем требованиям, установленным действующим законодательством по лицензированию основной деятельности. В случае изменения требований Аптечная сеть 36,6 оперативно предпримет все усилия для соответствия новым требованиям

#### **8. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ 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**

Компания указанных сделок в 2011 году не совершала.

#### **9. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ 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**

1) 06 июня 2011 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36.6» одобрил совершение сделки, связанной с возможностью отчуждения Обществом имущества, стоимость которого составляет менее двух процентов балансовой стоимости имущества Общества, определенной на основании данных бухгалтерской отчетности на 31 марта 2011 года, в совершении которой имелась заинтересованность членов Совета директоров А.А.Бектемирова и С.А.Кривошеева, а именно: ОАО «Аптечная сеть 36,6» (Залогодатель) заключило с ОАО «Сбербанк России» (Залогодержатель) Договор залога 98,2% акций ЗАО «ФармСтэйт» (Заемщик), в обеспечение исполнения обязательств по Договору об открытии невозобновляемой кредитной линии (со свободным режимом выборки) № 1744 от 23 мая 2011 года, заключенному между ОАО «Сбербанк России» и Закрытым акционерным обществом «ФармСтэйт», по возврату кредита в сумме 4 150 000 000 рублей а так же процентов за пользование кредитом не позднее 31.12.2015 года.

2) 30 июня 2011 года годовое общее собрание акционеров ОАО «Аптечная сеть 36.6» одобрило совершение Обществом сделки, связанной с возможностью отчуждения Обществом имущества, стоимость которого составляет более двух процентов балансовой стоимости имущества Общества, определенной на основании данных бухгалтерской отчетности Общества на 31 марта 2011 года, и в совершении которой имелась заинтересованность компании 36.6 Investments Limited, а именно:

ОАО «Аптечная сеть 36.6» выдало поручительство ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» за исполнение обязательств ЗАО "ФармСтэйт" по возврату кредита в сумме 4 150 000 000 рублей, а так же процентов за пользование кредитом не позднее 31.12.2015 года, согласно заключенного между ОАО «Сбербанк России» и ЗАО «ФармСтэйт» Договора об открытии невозобновляемой кредитной линии (со свободным режимом выборки) № 1744 от 23 мая 2011 года.

3) 02 сентября 2011 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36.6» одобрил совершение Обществом сделок, в совершении которых имелась заинтересованность Председателя Совета директоров С.А. Кривошеева и Генерального директора А.А. Бектемирова.

3.1.) Предмет соглашения:

А.А. Бектемиров и С.А.Кривошеев в соответствии с Договорами поручительства от «10» августа 2011г. обязуются перед ОАО «БАНК УРАЛСИБ», отвечать в полном объеме за исполнение ОАО «Аптечная сеть 36.6», обязательств по Договору о кредитной линии от «10» августа 2011 г. № 0393/11-КЛ-В, заключенному между ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО «БАНК УРАЛСИБ». Объем поручительства включает в себя кредитную линию в размере 200 000 000 (Двести миллионов) российских рублей, на срок до «25» сентября 2013 г. под 10,5% годовых за пользование кредитом, неустойка 0,1% (Ноль целых одна десятая процента) от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки платежа.

Цена соглашения: за предоставление личного поручительства ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется выплатить А.А. Бектемирову и С.А.Кривошееву вознаграждение в размере по 2 900 000 (два миллиона девятьсот тысяч) рублей.

3.2.) Предмет соглашения:

ОАО «Аптечная сеть 36,6» в соответствии с Договором об общих условиях поручительства № 458/п1 заключенного с ОАО «АЛЬФА-БАНК» выдало поручительство в обеспечения исполнения обязательств ЗАО «Аптеки 36.6» по Соглашению о порядке и условиях кредитования в российских рублях на следующих условиях:

- в рамках Соглашения ЗАО «Аптеки 36.6» вправе получать кредиты, общая сумма единовременной задолженности по которым в любой день действия Соглашения не может превышать 220 000 000,00 (Двести двадцать миллионов 00/100) рублей;
- срок погашения всех кредитов – не позднее «31» января 2012г.;
- процентная ставка – не более 12,00% (Двенадцать целых 00/100) процентов годовых;
- штрафные санкции по кредитам в российских рублях 0,2% (Ноль целых и 2/10 процента) от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, но не ниже двойной ставки рефинансирования Банка России, действующей в день, за который производится начисление штрафных санкций.

4) 03 ноября 2011 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36.6» одобрил совершение Обществом сделки, в совершении которой имелась заинтересованность Председателя Совета директоров С.А. Кривошеева и Генерального директора А.А. Бектемирова, а именно:

ОАО «Аптечная сеть 36.6» и «НОМОС-БАНК» (ОАО) заключили Договор поручительства №1374-11/П1 в целях обеспечения исполнения обязательств ЗАО «Аптеки 36,6» по Договору о привлечении денежных средств, заключаемому с «НОМОС-БАНКом» (ОАО) на следующих условиях:

- Расчетный лимит овердрафта устанавливается ЗАО «Аптеки 36,6» в сумме, не превышающей 50% (Пятьдесят) процентов от Кредитовых оборотов, но не более Лимита овердрафта, равного 100 000 000,00 (Сто миллионов) рублей;
- срок пользования кредитом - до «25» апреля 2012, включительно;
- проценты за пользование кредитом – 13,2% (Тринадцать целых две десятых), размер которых может быть изменен «НОМОС-БАНКом» (ОАО) в одностороннем порядке;
- пени за просрочку возврата кредита и процентов за пользование кредитом в размере двойной ставки рефинансирования Банка России, выраженной в процентах годовых.

5) 02 декабря 2011 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36.6» одобрил совершение Обществом сделки, в совершении которой имелась заинтересованность Председателя Совета директоров С.А. Кривошеева и Генерального директора А.А. Бектемирова, а именно:

ОАО «Аптечная сеть 36.6» и «НОМОС-БАНК» (ОАО) заключили Договор поручительства юридического лица №1836-11/П1 в целях обеспечения исполнения обязательств ЗАО «Аптеки 36,6» по Кредитному договору № 1836-11/К, заключаемому с «НОМОС-БАНКом» (ОАО) на следующих условиях:

- Кредит предоставляется в сумме - 100 000 000,00 (Сто миллионов) рублей;
- срок пользования кредитом - с «28» ноября 2011 года по «01» марта 2012 года, включительно;
- проценты за пользование кредитом – 14% (Четырнадцать) процентов годовых, размер которых может быть изменен «НОМОС-БАНКом» (ОАО) в одностороннем порядке;
- комиссия за осуществление расчетов по кредиту - в сумме 250 000,00 (Двести пятьдесят тысяч 00/100) рублей, уплачиваемая одновременно, не позднее даты выдачи кредита по Кредитному договору;
- пени за несвоевременное (неполное) погашении кредита и/или процентов за пользование кредитом, и/или суммы комиссии - из расчета двойной процентной ставки рефинансирования

Банка России, выраженной в процентах годовых, на сумму просроченной задолженности за каждый календарный день просрочки.

## **10. 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 КОМПАНИЕЙ В ТЕЧЕНИЕ ОТЧЕТНОГО ГОДА**

Совет директоров избирается Общим собранием акционеров кумулятивным голосованием, количественный состав Совета директоров – 7 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. Анализирует ежеквартальные и годовые финансовые отчеты, отслеживая прогресс на пути к достижению целей, утвержденных в Стратегическом Плане Компании. Совет директоров в течение 2011 года не переизбирался.

### **Состав Совета Директоров:**

- 1. КРИВОШЕЕВ Сергей Анатольевич, Председатель Совета директоров**
- 2. БЕКТЕМИРОВ Артем Альбертович**
- 3. ВАСИЛЬЕВ Виктор Петрович**
- 4. РУДОМИНО Василий Адрианович**
- 5. БЕЛОНОВСКАЯ (РУНОВА) Евгения Николаевна**
- 6. ГИБОВ Аркадий Константинович**
- 7. ГЛИК Лев Анатольевич**

***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, профессор, 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 19 лет; адвокат, председатель коллегии адвокатов "АЛРУД". Член международной ассоциации адвокатов (*International Bar Association*), вице-президент Европейского Форума IVA. Член попечительского совета Всероссийской государственной библиотеки иностранной литературы им. М. И. Рудомино.

Образование: высшее юридическое, международное коммерческое право, МГИМО.

***Васильев Виктор Петрович*** - Директор по правовым вопросам ОАО «Аптечная сеть 36,6». Работает в Компании с 1995 г. Отвечает за юридическое сопровождение деятельности аптечной сети и соблюдение стандартов корпоративного управления. Образование: ВШ КГБ СССР, Специальность правоведение.

***Белоновская (Рунова) Евгения Николаевна*** – Генеральный директор Hi Capital Corporation. Образование: Владимирский Государственный Университет по специальностям «Экономика и управление на предприятиях городского хозяйства» и «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации»; Финансовый Университет при Правительстве РФ по специальности «Финансовый менеджмент».

***Гибов Аркадий Константинович*** - партнер-основатель Компании GEP.

Образование: МГИМО, факультет МЭО; МГИМО, аспирантура, кафедра МЭО; Бизнес школа INSEAD (Франция)

**Глик Лев Анатольевич** - председатель Совета директоров ОАО «Ревякинский металлопрокатный завод». Образование: высшее, МФТИ, РЭА им. Плеханова Г.В.

Члены Совета Директоров, по состоянию на 31.12.2011 г, акциями компании не владеют.

### 11. СВЕДЕНИЯ О ЛИЦЕ, ЗАНИМАЮЩЕМ ДОЛЖНОСТЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА И ЧЛЕНАХ ПРАВЛЕНИЯ, В Т.Ч. ИХ КРАТКИЕ БИОГРАФИИ И ВЛАДЕНИЕ АКЦИЯМИ КОМПАНИИ 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; с 2002 года – Генеральный директор и член Совета директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6».

**Согласно Устава Компании Правление** является коллегиальным исполнительным органом и состоит из 7 человек.

Правление Компании было избрано Советом директоров 16.08.02 года сроком на два года. Срок полномочий Правления истек 16.08.04., в дальнейшем решение об избрании Правления или продлении его полномочий не принималось.

### 12. 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.

Общая сумма вознаграждения, выплаченная членам Совета директоров за 2011 год, составляет: 28 627 483 рублей, из них:

Вознаграждение	17 500 000
Заработная плата	5 327 483
Премии	0
Комиссионные	0
Льготы	0
Компенсации расходов	0
Иные имущественные представления	0
Иное	5 800 000
<b>ИТОГО</b>	<b>28 627 483</b>

Иное, руб. 5 800 000 (за предоставление личных поручительств по обязательствам Компании)

### 13. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ КОМПАНИЕЙ 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, рекомендованного ФСФР России, 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 Компании 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.

**14. ИНАЯ ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННАЯ УСТАВОМ КОМПАНИИ ИЛИ ИНЫМИ ВНУТРЕННИМИ ДОКУМЕНТАМИ**

Иная информация отсутствует

  
Генеральный директор \_\_\_\_\_ /А.А. Бектемиров/  


  
Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ /Н.Н. Чеботарева/

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**ОАО АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6 И ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ  
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ  
ЗА 2011 ГОД (в млн. рублей)**

	<b>2011</b>	<b>2010 (restated)</b>
Выручка от реализации	21,594	20,381
Себестоимость реализации	-11,920	-11,921
<b>Валовая прибыль</b>	<b>9,674</b>	<b>8,460</b>
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	-7,893	-7,146
<b>Операционная прибыль/(убыток)</b>	<b>1,781</b>	<b>1,314</b>
Финансовые расходы	-1,559	-1,262
Убыток от досрочного погашения займа	-489	—
Прибыль/ (убыток) от изменения валютного курса	239	-54
Прочие доходы/(расходы)	5	15
<b>Прибыль/ (убыток) до налогообложения</b>	<b>-23</b>	<b>13</b>
Налог на прибыль	-265	-404
<b>Прибыль/(убыток) за отчетный период</b>	<b>-288</b>	<b>-391</b>
<b>приходящийся на долю:</b>		



акционеров материнской компании	-1,034	-908
не контролирующих акционеров	746	517
	<b>-288</b>	<b>-391</b>
	(98)	(91)

**ОАО АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6 И ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ  
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС  
на 31 ДЕКАБРЯ 2011 (в млн рублей)**

	2011	2010 (restated)	2009 (restated)
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:</b>			
Основные средства	3,295	2,859	3,009
Гудвилл	4,876	4,876	4,876
Прочие нематериальные активы	348	319	286
Займы полученные от связанных сторон	224	196	178
Отложенные налоговые активы	94	120	99
Прочие необоротные активы	14	21	29
<b>Всего необоротные активы</b>	<b>8,851</b>	<b>8,391</b>	<b>8,477</b>
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:</b>			
Товарно-материальные запасы	3,292	3,379	2,772
Торговая дебиторская задолженность	4,532	3,864	3,176
Прочая дебиторская задолженность и расходы будущих периодов	4,023	1,615	1,272
Краткосрочные инвестиции	280	185	250
Денежные средства	889	836	738
<b>Всего оборотные активы</b>	<b>13,016</b>	<b>9,879</b>	<b>8,208</b>
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>21,867</b>	<b>18,270</b>	<b>16,685</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
<b>КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ:</b>			
Уставной капитал	67	67	61
Добавочный капитал	6,632	6,260	5,340
Нераспределенная прибыль	(5,504)	(4,430)	(3,453)
<b>Капитал акционеров материнской компании</b>	<b>1,195</b>	<b>1,897</b>	<b>1,948</b>
Доля неконтролирующих акционеров	3,003	2,416	2,046
<b>Всего капитал и резервы</b>	<b>4,198</b>	<b>4,313</b>	<b>3,994</b>
<b>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:</b>			
Долгосрочные кредиты и займы	1,567	5,762	4,632
Долгосрочные обязательства по аренде	7	9	17
Отложенные налоговые обязательства	247	188	109
<b>Всего долгосрочные обязательства</b>	<b>1,821</b>	<b>5,959</b>	<b>4,758</b>

**ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:**

Краткосрочные кредиты и займы	7,985	3,573	2,809
Торговая кредиторская задолженность	5,793	3,313	3,839
Прочая кредиторская задолженность и обязательства	1,476	664	867
Прочие налоговые обязательства	500	301	319
Налоговые обязательства по налогу на прибыль	83	135	83
Текущая доля в обязательствах по аренде	11	12	16
<b>Все текущие обязательства</b>	<b>15,848</b>	<b>7,998</b>	<b>7,933</b>
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>17,669</b>	<b>13,957</b>	<b>12,691</b>
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>21,867</b>	<b>18,270</b>	<b>16,685</b>

**ОАО АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 366 И ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ  
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

**ЗА 12 МЕСЯЦЕВ 2011 ГОДА (в млн. рублей)**

	<b>2011</b>	<b>2010 (restated)</b>
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>		
<b>Прибыль/убыток до вычета налогов и доли миноритарных акционеров</b>	<b>-23</b>	<b>13</b>
Финансовые расходы	1,559	1,262
Амортизация	457	477
Результат от изменения курса валюты	-239	54
Списание товарно-материальных запасов	100	86
Резерв на покрытие сомнительной задолженности	-44	-195
Прочие не денежные операции	-9	-16
<b>Операционный поток до изменения в оборотном капитале</b>	<b>1,801</b>	<b>1,681</b>
Изменение запасов	-29	-693
Изменение дебиторской задолженности	-662	-688
Изменение прочей дебиторской задолженности и начисленных обязательств	-2,392	-166
Изменение кредиторской задолженности	2,504	-531
Изменение прочей кредиторской задолженности и начисленных обязательств	825	-204
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>2,047</b>	<b>-601</b>
Уплаченный налог на прибыль	-232	-341
Полученные проценты	50	60
Уплаченные проценты	-1,866	-1,048
<b>Чистый денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>-1</b>	<b>-1,930</b>
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>		
Приобретение земли, сооружений и оборудования	-804	-304
Приобретение нематериальных активов	-92	-87
Приобретение краткосрочных инвестиций	-95	-185
Займы выданные	-28	—
Займы полученные	29	—
Поступления от выбытия краткосрочных инвестиций	—	250
Поступления от продажи земли, сооружений и оборудования	5	24

Отток денежных средств в связи с выбытием дочернего предприятия	-6	—
<b>Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	<b>-991</b>	<b>-302</b>
<b>ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>		
Привлечение займов	13,026	6,510
Погашение займов	-11,293	-4,900
Выплата комиссии за досрочное погашение займа	-489	—
Результат от вторичного размещений акций, нетто	—	926
Приобретение неконтролируемой доли владения дочерней компании	-42	-71
Выплаты неконтролирующим акционерам	-157	-135
<b>Чистый денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>1,045</b>	<b>2,330</b>
<b>Чистое увеличение денежных средств</b>	<b>53</b>	<b>98</b>
Денежные средства на начало периода	836	738
<b>Денежные средства на конец периода</b>	<b>889</b>	<b>836</b>