

***Предварительно утвержден Советом Директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6»
(Протокол №171 от 24 мая 2013 г.)***

Москва, 27 июня 2013 г.

***Утвержден Годовым общим собранием акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6»
(Протокол № 30 от 01 июля 2013 г.)***

Москва, 27 июня 2013 г.

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

Настоящий Годовой Отчет подготовлен в соответствии
с требованиями ФСФР по раскрытию информации Компании

ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ К ГОДОВОМУ ОБЩЕМУ СОБРАНИЮ АКЦИОНЕРОВ

УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

Уходящий 2012 год был непростым. Однако, несмотря на все трудности, в этом году нам удалось многого достичь. В 2012 г. компания начала работу по оптимизации качественного состава розничного бизнеса: часть аптек была переведена в формат эконом, более 200 неэффективных аптек было закрыто. Последовавшее снижение валовой рентабельности и замедление роста продаж – ожидаемый результат на пути к оздоровлению. В 2012 г. была проведена успешная работа по обеспечению компании стабильным потоком денежных средств: запущен проект факторинга, во втором полугодии компания реализовала ряд активов, а также продала 50% долю в ELC. Данные меры позволили снизить кредитный портфель и способствовали сокращению финансовых расходов розничного бизнеса.

Хочу отметить успех проекта СТМ в 2012г.: прирост продаж год к году 48% - выдающийся результат, доля СТМ в оборотах розницы в 2012г. составила 18% - что является рекордным показателем для сектора. Основной стратегической целью Компании по-прежнему является создание национальной розничной сети - предпочтительного поставщика товаров для красоты и здоровья для россиян. В основу стратегии Аптечной сети 36,6 легли результаты анализа основных рыночных тенденций и макроэкономических предпосылок. Основными задачами на 2013г. будут: повышение операционной эффективности и оптимизация структуры капитала.

Производственный сегмент Компании в 2012 году продолжил развитие и расширение «нишевой продуктовой стратегии» и создание перспективных инновационных препаратов. В плане производственного сегмента компании – диверсификация стратегии и вывод на рынок принципиально новых лекарственных средств, работа над которыми началась в 2010-2011 гг. (группа препаратов ОТС, БАДы, изделия медицинского назначения). В 2013 г. компания планирует продолжить активно участвовать в наиболее важных направлениях развития фармацевтической отрасли за счет создания новых производственных площадок в соответствии со стандартами GMP и расширения и модернизации существующих.

Данный отчет посвящен детальному освещению результатов развития ОАО «Аптечная сеть 36,6» за 2012 г., с учетом деятельности входящих в него дочерних компаний.

ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. Положение Компании в отрасли	4
1.1. Основные финансовые показатели развития Компании в 2012 г.....	4
1.2. Характеристика коммерческого фармацевтического рынка в России	4
2. Отчет о результатах развития Компании по приоритетным направлениям его деятельности	5
2.1. Обеспечение Компании достаточным финансированием и обслуживанием ее текущих финансовых обязательств	5
2.2. Запуск нового бренда аптек и выхода в сегмент «эконом».....	6
2.3. Поддержание уровня рентабельности, продвижения товаров под собственной торговой маркой.....	6
2.4. Повышение операционной эффективности	7
3. Основные финансовые показатели развития Компании в 2012г.	8
3.1. Чистая прибыль	8
3.2. Общехозяйственные и административные расходы	8
3.3. Займы и кредиты.....	8
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	
5. Перспективы развития Общества	9
5.1. Розничный бизнес.....	9
5.2. Производственный бизнес.....	10
6. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Компании	10
7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Компании	10
7.1. Отраслевые риски.....	10
7.2. Страновые и региональные риски.....	13
7.3. Финансовые риски.....	15
7.4. Правовые риски.....	16
7.5. Риски, связанные с деятельностью Компании.....	17
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	18
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	18
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	20
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	21
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	22
13. Сведения о соблюдении Компанией Кодекса корпоративного поведения	22
14. Иная информация, предусмотренная Уставом Компании или иными внутренними документами	22

1. Положение Компании в отрасли

ОАО «Аптечная Сеть 36,6» - один из крупнейших национальных игроков 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 31.12.12 составила 3 381 000 тыс. рублей¹.

1.1. Основные финансовые показатели развития Компании в 2012² г.

- Консолидированные нетто продажи Группы от текущих операций в 2012г. составили 20 923 млн. руб., что ниже аналогичного показателя прошлого года на 2%. Нетто³ продажи розничного сегмента в 2012г. выросли на 3% и составили 14 899 млн. руб. Объем продаж ОАО «Верофарм» в 2012 году составил 5 507 млн.рублей, что на 13% ниже продаж 2011.
- Консолидированная чистая прибыль Группы в 2012г. составила 1 038 млн. рублей в сравнении с убытком 288 млн. руб. за 2011г.;
- За 12 месяцев 2012года общий объем инвестиций Группы в основные средства и нематериальные активы составил 1 356 млн. рублей
- На 31 декабря 2012г. под управлением Аптечной сети 36,6 находится 842 аптеки, 8 магазинов оптики и 24 отдела оптики, расположенных внутри аптек. В течение 2012 года было органически открыто 49 и закрыто 212 аптек, итого на конец года сеть насчитывает 564 сопоставимых⁴ аптеки и 181 аптеку «ЛЕКО».

1.2. Характеристика коммерческого фармацевтического рынка в России

- Российский фармацевтический рынок в 2012 году динамично развивался, несмотря на наличие кризисных явлений в экономике страны (последний прогноз Минэкономразвития - снижение ВВП до 2,4% за 2012 год, что естественно повлекло за собой снижение уровня инвестиций в здравоохранение и фармацевтическую промышленность). 2012 год характеризовался многочисленными законодательными инициативами в области обращения лекарственных средств, а также продолжение государственного регулирования цен на препараты из списка ЖНВЛП⁵. Не смотря на стандартизацию процедуры регистрации лекарственных средств и порядка проведения клинических испытаний, эти решения не однократно нарушались, что вызывало оправданную озабоченность участников фармацевтического рынка. Общий объем российского фармацевтического рынка в 2012 году составил 570,8 млрд. рублей, что на 10,2% больше показателя предыдущего года. В натуральном выражении объем рынка уменьшился на 1,0% и составил 5 491,0 млн. упаковок.
- Доля продаж по списку ЖНВЛП в 2012г. составила 46% от общих продаж фармацевтического рынка в стоимостном выражении, в натуральном выражении - 49%.
- 2012 год был ознаменован интенсивным развитием розничного фармацевтического рынка и инфраструктурным преобразованием в ряде аптечных сетей. Не успели игроки аптечного сектора

¹ Использована информация о торгах и средневзвешенных ценах, представленная в открытом доступе на сайте Биржи «ММВБ» (www.micex.ru).

² по данным МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности).

³Нетто-продажи – это Гросс продажи за вычетом НДС

⁴Сопоставимые 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
- не переводились в бренд «ЛЕКО»

⁵ ЖНВЛП – жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты

опомниться от повышения налогового бремени, как на рынке вновь повеяло возможными переменами на законодательном поле. В частности серьёзно обсуждается инициатива по разрешению к продаже безрецептурных лекарственных препаратов в торговых сетях, что, с учётом довольно низкой рентабельности аптечного бизнеса, может привести к серьёзному ухудшению положения ритейлеров на розничном фармацевтическом рынке. Итоговое решение во многом станет одним из определяющих факторов дальнейшего развития сетевой фармацевтической розницы.

- В целом 2012 год оказался для рынка аптечной розницы вполне удачным – прирост на розничном коммерческом рынке ЛС составил более 11% в рублёвом выражении. Несмотря на незначительное снижение доли топ-10 аптечных сетей (-3,8%) по сравнению с 2011 годом, сетевая розница продолжает выступать основным драйвером роста коммерческого розничного сегмента.
- Аптечный сектор, на протяжении минувшего года характеризующийся довольно низкой волатильностью, если сделать поправку на сезонные факторы, демонстрирует тенденцию вполне уверенного роста.

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 (объём производства и продаж);
- По данным компании IMS Health по итогам 2012 года «Верофарм» по-прежнему входит в пятерку лучших производителей и занимает 4 место; доля среди российских производителей 3,4%; прирост продаж составил 14,0% в денежном выражении;
- В рейтинге "Производители онкологических лекарственных средств" на коммерческом рынке и рынке госпитальных поставок РФ "Верофарм" среди всех производителей сохраняет позицию лидера в натуральном выражении (доля среди всех производителей данного сегмента 32,1%; прирост продаж составил 22,2%) и занимает 2 место в денежном выражении (доля среди российских производителей данного сегмента 36,1%; рост продаж на 27,1%);

Акции Компании "Верофарм" включены в котировальный лист Б ММВБ (символ VFRM). Рыночная капитализация Компании на 31.12.2012 составляет 272 млн. долл. США (по данным РТС).

2. Отчет о результатах развития Компании по приоритетным направлениям его деятельности

Приоритетными направлениями деятельности Общества в 2012 г. являлись:

- обеспечение развития Компании достаточным финансированием и обслуживанием ее текущих финансовых обязательств;
- запуск 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;

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 2012г. практически все долговые обязательства Компании номинированы в рублях, что позволяет минимизировать негативное влияние от изменения валютных курсов на результаты деятельности Компании .
- На 31.12.2012 года совокупный финансовый долг Группы составил 9 752 млн. руб., что представляет собой незначительный рост (+2%) по сравнению с данными на начало года. Финансовый долг ОАО «Верофарм» на конец года составил 1 496 млн. руб. Чистый долг Группы на конец года составил 8 914 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.

2.2. Запуск нового бренда аптек и выхода в сегмент «эконом»:

- Одной из главных задач 2012г. были перелом сложившегося негативного тренда по клиентскому трафику и повышение прибыльности сети за счет изменения качественного состава. Для решения поставленных задач Компанией в ноябре 2011г. был запущен проект по развитию нового бренда аптек «ЛЕКО». Основным отличием аптек «ЛЕКО» является более широкий ассортимент лекарственных средств по более низким ценам;
- Результатом проекта ЛЕКО в 2012г. стал рост продаж на 13%, при этом наметилась очевидная динамика к «выздоровлению» аптек: в 4 квартале число клиентов в аптеках ЛЕКО увеличилось на 9%, а рост продаж в 4 квартале составил +20%;
- К концу 2012 года в формате «ЛЕКО» функционировала 181 аптека. Рост продаж в аптеках «ЛЕКО» в 4 квартале 2012г. составил 20%, за 12 месяцев 2012г. продажи увеличились на 13% относительно аналогичного показателя 2011г. Прирост числа клиентов в 4 квартале 2012 в аптеках «ЛЕКО» составил +9%, итого за 2012г. число клиентов увеличилось на 1% по сравнению с 2011г.;
- Заметных достижений в 2012г. удалось добиться в московском регионе. Основным драйвером продаж розничного сегмента, несомненно, являются результаты региона Москва. Продажи этого региона составляют более 50% розничных продаж сети, за 4 квартал 2012г. продажи выросли более чем на 10%. Кроме того, в 4 квартале 2012 в Москве удалось остановить отток клиентов – что можно считать успехом, особенно, учитывая обострение конкуренции в секторе, наблюдаемое с 2011г.

2.3. Поддержание уровня рентабельности за счет продвижения 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;
- За 12 месяцев 2012 продажи товаров под СТМ увеличились на 48% по сравнению с 12 месяцами 2011г. и составили 2 983 млн. рублей. Доля СТМ в общем объеме продаж за 12 месяцев 2012г. увеличилась на 5 п.п. и составила 18%. Количество наименований СТМ в активном портфеле увеличилось до 2 983 SKU.

2.4. Повышение операционной эффективности:

- Для реализации поставленных задач в области операционной деятельности в течение 2012 года Компанией был взят курс на сокращение числа убыточных аптек, за год количество действующих аптек сети сократилось более чем на 160 точек, несмотря на это, компании удалось добиться положительной динамики продаж. Рост выручки на 3% подтверждает правильность выбранного курса по повышению эффективности и сокращению неприбыльных аптек;
- В начале 2012г. Компания заключила несколько стратегических контрактов с производителями для обеспечения расширенного ассортимента лекарственных средств и получения дополнительной возможности для снижения цен в аптеках «ЛЕКО». Заключение данных контрактов позволяет получить от производителя более выгодные закупочные цены на препараты в обмен на продвижение ассортиментного портфеля в аптеках сети;
- В 2012г. одновременно с запуском нового бренда, компания начала реализовывать комплекс мероприятий, направленных на усиление бренда 36,6. В частности, был осуществлен запуск персонализированной бальной системы лояльности с возможностью предоставления индивидуальных привилегий покупателю. Также, в течение года, был проведен ряд промо-акций, нацеленных на рост числа покупок в аптеках сети;
- Отдельное внимание уделялось санации контура IT и развитию новой эффективной архитектуры IT-контура, направленные на стандартизацию ключевых бизнес-процессов компании. В целом, было реализовано более 100 различных по сложности и значению доработок и разработок продуктивных систем, (front contur и т.п.).

3. Основные финансовые показатели развития Общества в 2012 г.⁶

Текст Аудиторского заключения по финансовой отчетности ОАО «Аптечная сеть 36,6» по МСФО является приложением к тексту данного Годового отчета.

3.1. Чистая прибыль

млн. рублей	ГРУППА			РОЗНИЦА			ВЕРОФАРМ			ПРОЧИЕ			элиминация (вн. опер.)	
	2012	2011	изм, %	2012	2011	изм, %	2012	2011	изм, %	2012	2011	изм, %	'12	'11
ВЫРУЧКА	20 923	21 312	-2%	14 899	14 417	3%	5 507	6 348	-13%	590	625	-6%	-73	-78
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	7 564	9 491	-20%	4 190	4 993	-16%	3 193	4 322	-26%	181	176	3%		
% от продаж	36%	45%	-9%	28%	35%	-7%	58%	68%	-10%	31%	28%	3%		
Операц-я прибыль	2 337	1 757	33%	878	-19	4721 %	1 449	1 870	-23%	10	-94	111%		
% от продаж	11%	8%	3%	6%	0%	6%	26%	29%	-3%	2%	-15%	17%		
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)	1 038	-288	460 %	-129	-1 970	93%	1 164	1 780	-35%	3	-98	103%	0	0

*Показатель «Чистая прибыль» по Группе включает в том числе «чистую прибыль», приходящуюся на долю акционеров материнской компании (-971 млн. руб. за 2012 г.; -1034 млн. руб. за 2011 г. соответственно); и чистую прибыль, приходящуюся на долю миноритарных акционеров (+2 009 млн. руб. за 2012 г.; +746 млн. руб. за 2011 г. соответственно).

3.2. Общехозяйственные и административные расходы

Млн. руб.	Период (год)		
	2012	2011	изм, %
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (включая амортизацию)	6 947	7 734	-10.2%
В т.ч. амортизация	404	451	-10.4%
Коммерческие, общехозяйственные, расходы (БЕЗ амортизации)	6 543	7 283	-10.2%
% от продаж	31%	34%	-2.9%

3.3. Займы и кредиты

Млн. руб.	Конец года		
	2012	2011	изм, %
Займы и кредиты (млн. рублей)	9 752	9 552	2.1%

⁶ по МСФО, аудированные данные

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.

	ВСЕГО		
	Ед. изм.	кол-во	сумма, тыс.руб.
Электроэнергия		11 220	38 503
	т.кВтч		
Газ природный	т.м3	6 250	31 331
Теплоэнергия	Гкал	3 808	-
Печное топливо	тн	18	212
Бензин и дизельное топливо	литр	654 877	17 886
ИТОГО:			87 931

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. Мы убеждены в том, что целостность компании и является залогом его процветания и роста стоимости акций Компании.

5.1. Розничный бизнес

Приоритетными задачами розничного сегмента на 2013 год являются: продолжение оптимизации качественного состава сети, повышение уровня рентабельности бизнеса и развитие стратегических партнерств с поставщиками.

В 2013г. компания планирует завершение процесса автоматизации аптек и внедрения нового программного обеспечения. Новое программное обеспечение, позволит получать и обрабатывать информацию о состоянии аптек в режиме реального времени и будет способствовать существенному повышению уровня оперативного управления. Большая консолидация административной структуры и интеграция управления регионами также должны способствовать улучшению качественного состава сети и сокращению административных расходов.

В 2013г компания планирует продолжить тесное сотрудничество с партнерами и поставщиками с целью улучшения коммерческих и кредитных условий по закупкам. Прямые контракты с производителями способствуют увеличению валовой рентабельности на несколько процентных пунктов (до от 5% до 15%). В 2012г мы заключили соглашение о стратегическом партнерстве с Фармстандарт, сейчас ведутся переговоры еще с рядом крупнейших российских и западных производителей. Для работы напрямую с производителем мы планируем использовать аналогичную схему работы, что и при работе с производителями товаров под собственной торговой маркой (СТМ). Данный процесс в 36.6 выстраивался годами (с 2005г) и к настоящему времени уже хорошо отлажен: мы располагаем всеми необходимыми компетенциями, ресурсами и технологиями, позволяющими эффективно работать с напрямую производителями.

В настоящее время, проводится ряд мероприятий по оптимизации структуры оборотного капитала и повышению оборачиваемости товарных запасов, что должно способствовать высвобождению денежных средств и улучшению финансирования текущей деятельности.

Приоритетными задачами на 2013г. для Компании является решение вопроса по долгосрочному финансированию деятельности розничного сегмента. Руководство компании предпринимают все возможные шаги для повышения прибыльности компании и поиска решения в сфере финансирования.

Дальнейшая работа будет сфокусирована на оптимизации текущей деятельности, жестком снижении затрат и обеспечении наших клиентов продукцией и услугами, в которых они нуждаются.

5.2. Производственный бизнес

В 2012 г. продолжились работы, начатые в 2011г. 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 2011г. 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 брендируемых дженериков⁷, хотя значительная доля из них – по-прежнему импортного производства (до 75%).

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 препаратов.

6. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Компании

Дивиденды по акциям, в т.ч. промежуточные, за 2012г. не объявлялись, не начислялись и не выплачивались. Компания планирует аккумулировать доходы с целью обеспечения финансового роста и развития Компании. Совет директоров рекомендовал дивиденды по итогам 2012 г. не выплачивать.

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 описывать 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 отрасли (на внутреннем рынке), а также предполагаемые действия Компании в этом случае:

Фармацевтическая отрасль подвержена ряду отраслевых рисков:

1. Риск усиления конкуренции в Москве и иных регионах со стороны фармацевтических компаний.

⁷**Брендируемый дженерик** – препарат, являющийся биоэквивалентным по отношению к оригинальному препарату, имеющий те же назначение и эффективность, и зарегистрированный под собственной торговой маркой, имеющий своё оригинальное название.

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.

2. 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 на 2010-2012 гг. спрос на качественные торговые центры с хорошим расположением и проходимость продолжают пользоваться спросом. В 2013г. частичное восстановление реального сектора экономики может повысить на спрос на торговые помещения, в связи с чем с 2012 года ожидается рост ставок аренды.

3. 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.

4. Риски, связанные с аутсорсингом логистических услуг Компания перевел 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:

- 1) отказ действующих операторов от дальнейшего сотрудничества;
- 2) значительный рост тарифов в 2013 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.

5. 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 равноценное влияние на деятельность всех компаний, осуществляющих деятельность в области розничной торговли фармацевтической продукции и товарами парафармацевтики.

На снижение рисков и сохранение уровня маржи направлены:

- 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.

6. 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 завершённый отчетный период, предшествующий дате утверждения проспекта ценных бумаг. 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 зарегистрирована 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 прогнозируются.

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 прогнозируются. 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%. 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 оказывать 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 продукции, 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 Компанию 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.

Правовые риски Группы, в том числе связанные с изменением валютного регулирования, налогового законодательства, лицензирования, могут существенно влиять на Компанию.

Правовые риски, связанные с деятельностью Компании (отдельно для внутреннего и внешнего рынков), в том числе риски, связанные с:

изменением валютного регулирования:

Внутренний рынок:

Указанные правовые риски отсутствуют для Компании, так как Компания не осуществляет экспортно-импортных операций.

Выручка Группы формируется в рублях, следовательно, изменение валютного законодательства не окажет влияния на деятельность Компании и других компаний Группы.

Внешний рынок:

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

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 Компанию 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 Компанию 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 поручился. 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 с которыми 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. Описание данного риска представлено в п. 2.5.1. настоящего Отчета. 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 2012 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) 31 января 2012 года Совет директоров принял решение об одобрении сделки, в совершении которой имелась заинтересованность г-на А.А. Бектемирова и г-на С.А.Кривошеева: одобрение заключения ОАО

«Аптечная сеть 36,6» и ОАО «Альфа-Банк» Дополнительного соглашения №б/н к Договору об общих условиях поручительства № 458/п1 от «05» сентября 2011 года в качестве обеспечения исполнения обязательств ЗАО «Аптеки 36,6» по Соглашению о порядке и условиях кредитования в российских рублях и Дополнительного соглашения к нему, заключенному с ОАО «АЛЬФА-БАНК» на следующих условиях:

- в рамках Соглашения с учетом заключаемого Дополнительного соглашения, общая сумма единовременной задолженности по кредитам в любой день действия Соглашения не может превышать 120.000.000,00 (Сто двадцать миллионов 00/100) рублей;

Соглашение действует до «30» июня 2012 г., новые кредиты в рамках Соглашения не предоставляются с «01» февраля 2012г.

Процентная ставка – 14,25% (Четырнадцать целых и двадцать пять сотых 25/100) процентов годовых.

2) 10 мая 2012 года Совет директоров принял решение об одобрении сделки, в совершении которой имелась заинтересованность г-на А.А. Бектемирова и г-на С.А.Кривошеева, а именно: одобрение заключения ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО «НОМОС-БАНК» Договора поручительства юридического лица № 1253-12/П1 в обеспечение исполнения обязательств ЗАО «Аптеки 36,6» возникших из Соглашения о кредитовании в форме «овердрафт» (стандартный) от «25» апреля 2012 года № 1253-12/О заключенного с ОАО «НОМОС-БАНК» (далее - Кредитор) на следующих условиях:

- Расчетный лимит овердрафта устанавливается Должнику в сумме, не превышающей 50% (Пятьдесят) процентов от Кредитовых оборотов, но не более Лимита овердрафта, равного 100 000 000,00 (Сто миллионов) рублей, на срок до «24» апреля 2013 года, включительно.

- Проценты за пользование овердрафтом – 13,2% (Тринадцать целых две десятых) процентов годовых.

ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется отвечать перед «НОМОС-БАНКом» (ОАО) в том же объеме, что и ЗАО «Аптеки 36,6», включая сумму кредита, проценты за пользование кредитом, которые могут быть изменены «НОМОС-БАНКом» (ОАО) в одностороннем порядке, штрафные санкции, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств вышеуказанным заемщиком;

поручительство прекращается – «24» апреля 2015 года, а также в случаях, предусмотренных ст. 367 ГК РФ.

3) 13 июля 2012 года Совет директоров принял решение об одобрении сделки, в совершении которой имелась заинтересованность г-на А.А. Бектемирова и г-на С.А.Кривошеева, а именно: заключение между ОАО «Собинбанк» и ОАО «Аптечная сеть 36,6» Договора поручительства № П-0029ФЮЛ/2012. Поручитель обязуется отвечать перед Кредитором за исполнение всех обязательств:

1. ООО «Аптеки 36,6 «Западная Сибирь» вытекающих из:

Генерального договора № 0028ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Кемерово» (далее - Клиент), и Должником;

Генерального договора № 0029ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Новосибирск» (далее - Клиент), и Должником;

Генерального договора № 0030ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Омск» (далее - Клиент), и Должником.

2. ООО «Аптеки 36,6 «Юг» вытекающих из:

Генерального договора № 0031ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Волгоград» (далее - Клиент), и Должником;

Генерального договора № 0032ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Краснодар» (далее- Клиент), и Должником;

Генерального договора № 0033ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Ростов-на-Дону» (далее - Клиент), и Должником.

3. ООО «Аптечная сеть «Южный Урал» вытекающих из:

Генерального договора № 0034ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Казань» (далее - Клиент), и Должником;

Генерального договора № 0035ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Уфа» (далее - Клиент), и Должником.

4. ООО «Фармацевтическая фирма «Илья» вытекающих из:

Генерального договора № 0036ФЮЛ-Р/99/12 от 12 июля 2012г, заключенного между Кредитором, ЗАО «СИА Интернейшнл-Уфа», и Должником.

Поручитель отвечает перед Кредитором солидарно с Должником в том же объеме, что и Должник.

Общий объем обязательств Поручителя перед Кредитором составляет 150 000 000 рублей. Максимальный срок поручительства составляет 3 (три) года.

4) 15 октября 2012 года Совет директоров одобрил совершение ОАО «Аптечная сеть 36,6» сделки в совершении которой имеется заинтересованность г-на Бектемирова А.А и г-на Кривошеева С.А. и г-жи Пеньковой М.В.:

I) заключение с ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» Договора залога доли в уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью «Аптеки 36,6 «Краснодар», в обеспечение исполнения обязательств Закрытого акционерного общества «Аптеки 36,6» по кредитному договору, заключенному им с Банком на следующих условиях:

сумма кредита – 500 000 000 (пятьсот миллионов) рублей, срок кредитования – не позднее 182 (Ста восьмидесяти двух) дней с даты выдачи Кредита, но не позднее "19" апреля 2013г., включительно, процентная ставка -13,50% годовых.

Предмет залога – доля размером 100% в уставном капитале ООО «Аптеки 36,6 «Краснодар» номинальной стоимостью 105 050,00 (сто пять тысяч пятьдесят) рублей. Залоговая стоимость составляет 13 025 000,00 (Тринадцать миллионов двадцать пять тысяч) рублей.

II) заключение с ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» Договора залога доли в уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью «ВИТА ПЛЮС», в обеспечение исполнения обязательств Закрытого акционерного общества «Аптеки 36,6» по кредитному договору, заключенному им с Банком на следующих условиях:

сумма кредита – 500 000 000 (пятьсот миллионов) рублей, срок кредитования – не позднее 182 (Ста восьмидесяти двух) дней с даты выдачи Кредита, но не позднее "19" апреля 2013г., включительно, процентная ставка -13,50% годовых.

Предмет залога – доля размером 100% в уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью «ВИТА ПЛЮС» номинальной стоимостью 10 000,00 (Десять тысяч 00/100) рублей, что составляет 100,00% (Сто целых 00/100) процентов от уставного капитала ООО «ВИТА ПЛЮС».

Залоговая стоимость Предмета залога составляет 9 887 000,00 (Девять миллионов восемьсот восемьдесят семь тысяч 00/100) рублей.

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 – 9 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 2012 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 Евгения Николаевна**
- 6. ГИБОВ Аркадий Константинович**
- 7. ВОРОБЕЛЬ Руслан Владимирович**
- 8. ПЕНЬКОВА Марина Владимировна**
- 9. ГОДУНОВ Дмитрий Игоревич**

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 IBA. 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 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)

Пенькова Марина Владимировна - Генеральный директор ОАО «Верофарм», ведущей российской фармацевтической компании-производителя дженериков, онкологических препаратов, а также медицинских пластырей. Образование: высшее экономическое, диплом Мастера делового администрирования (МВА) по специальности «Стратегический менеджмент и предпринимательство» Академии народного хозяйства при Правительстве РФ.

Воробель Руслан Владимирович - Заместитель генерального директора по коммерции, член правления ЗАО «РТК» (розничная сеть МТС). Образование: специалист по внешнеэкономическому маркетингу, Нижегородский Государственный Лингвистический Университет.

Дмитрий Игоревич Годунов - Вице-президент, Блок управления тестовыми мероприятиями, "Оргкомитет "СОЧИ 2014". Образование: Академия ФСБ России. Специальность: Инженер. Московский государственный университет Экономики, Статистики и Информатики. Специальность: Экономист (Финансы и кредит). Warwick Business School (университет Warwick, Англия) Специальность: МВА.

Члены Совета Директоров, по состоянию на 31.12.2012 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 2012 год, составляет: 27 680 808 рублей, из них:

Вознаграждение	20 375 000
Заработная плата	7 305 808
Премии	0
Комиссионные	0
Льготы	0
Компенсации расходов	0
Иные имущественные представления	0
Иное	0
ИТОГО	27 680 808

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 ФКЦБ (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/

