Предварительно утвержден Советом Директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6»
(Протокол № 138 от 30 мая 2011г.)

Утвержден Годовым общим собранием акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6»
(Протокол № 27 от 04 июля 2011 г.)

Москва, 30 июня 2011 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!

Экономический кризис 2008 – 2009 гг. внес существенные коррективы в развитие всей фармацевтической розницы, в том числе и в отношении Аптечной сети 36,6. Впервые за много лет рынок демонстрировал отрицательную динамику.

Сильнее всего кризисные тенденции задели национальные сети, которым приходилось закрывать убыточные центры продаж. Аптечной сети 36.6 пришлось скорректировать темпы роста с учетом возникших обстоятельств. Начиная с ноября 2008 года, в связи с кризисом, высокими ценами и дефектурой начался отток клиентов.

В течение последних двух лет Аптечная сеть 36.6 закрывала аптеки, которые по тем или иным причинам не смогли выйти на положительные показатели, и компания не видела дальнейших перспектив для их развития. В 2009 году закрылось 15% аптек.

Кроме того, кризис внес существенные поправки в логику повседневной покупки. Люди перестали «пробовать» и стали более чувствительны к цене.

О стратегии развития в 2010 году, направленной на преодоление посткризисных тенденций и дальнейший рост, Аптечная сеть 36,6 объявила еще в конце 2009 года.

Ее приоритетными задачами стали:

- **Возврат покупателей** в аптеки за счет лучшего ценового предложения на трафик-билдеры, при активной поддержке маркетинга
- **Увеличение валовой прибыли** за счет роста доли под собственной торговой маркой и улучшения закупочных условий на лекарства
- **Повышение эффективности управления компанией**, снижение издержек на управление, сокращение персонала региональных офисов и управляющей компании, сокращение стоимости логистики
- **Новая архитектура ИТ-контура** и **стандартизация ключевых бизнес-процессов компании**
- **Развитие ОАО «Верофарм»**
- **Решение вопросов финансирования**

Постепенное восстановление рынка коммерческих продаж лекарственных средств, и потребительского спроса в розничном сегменте, а также изменение с 2010 года ценовой политики компании, направленной на снижение цен на лекарственные средства и расширение предложения доступных качественных товаров под собственной торговой маркой (СТМ) переломило тренд значительного падения продаж 2009 года. Во второй половине 2010 года оптимистичные операционные результаты всех подразделений Компании и по Группе в целом, явились результатом правильно выбранной и последовательно реализуемой стратегии, направленной на повышение эффективности и прибыльности бизнеса, и прежде всего в розничном сегменте. Уже к 4 кварталу 2010 года благодаря предпринятым действиям, компании удалось значительно повысить эффективность работающих аптек.

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

ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. Положение Компании в отрасли.....4
1.1. Основные финансовые показатели развития Компании в 2010г.....4
1.2. Характеристика аптечного розничного рынка.....4

2. Приоритетные направления деятельности Компании.....5

3. Отчет о результатах развития Компании по приоритетным направлениям его деятельности.....5
3.1. Обеспечение Компании достаточным финансированием.....5
3.2. Укреление позиции Компании на ключевых рынках.....6
3.3. Совершенствование бизнес стратегии и усиление маркетинговых технологий 7
3.4. Развитие новых перспективных направлений деятельности.....7
3.5. Повышение уровня прозрачности финансовой и управленческой отчетности.....7
4. Основные финансовые показатели развития Компании в 2010 г. 7
4.1. Чистая прибыль 8
4.2. Общехозяйственные и административные расходы 8
4.3. Займы и кредиты.....8

5. Перспективы развития Общества.....8
5.1. Розничный бизнес.....9
5.2. Производственный бизнес..... 10

6. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Компании 11

7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Компании..... 11
7.1. Отраслевые риски.....11
7.2. Страновые и региональные риски.....13
7.3. Финансовые риски.....15
7.4. Правовые риски.....16
7.5. Риски, связанные с деятельностью Компании.....18

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.....19

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.....19

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.....22

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.....22

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.....23

13. Сведения о соблюдении Компанией Кодекса корпоративного поведения.....24
Приложение
Годовая бухгалтерская отчетность Группы Компаний ОАО "Аптечная сеть 36,6" по МСФО за 2010 год 25

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 РТС (символ АРТК) и допущены к торгам на ММВБ (символ RU14APTK1007). Рыночная капитализация Компании на 31.12.10 составила 10 774 050 тыс.рублей[1]. Акции Компании включены в списки для расчета индексов РТС-2 (индекс акций второго эшелона) и РТС-Потребительские товары и розничная торговля (RTScr).

1.1. Основные финансовые показатели развития Компании в 2010[2] г.

- По итогам 2010 года Консолидированные продажи Группы составили 20 381,1 млн. рублей, в том числе в розничном сегменте 14 207,5 млн. рублей, что соответствует сокращению по сравнению с 2009 годом на 3,2% и 11,1% соответственно (в рублевом эквиваленте). Объем продаж ОАО «Верофарм» за 2010 год составил 5 395,1 млн.рублей, что на 23% больше продаж 2009 года (4395,2 млн.рублей).
- Консолидированная прибыль до уплаты процентов, налогов на прибыль и амортизации (EBITDA) составила 1 738,5 млн. руб., увеличившись на 22,3% по сравнению с 2009 годом (1 421,6 млн. руб.).
- За 12 месяцев 2010 года общий объем инвестиций Группы в основные средства и нематериальные активы составил 391,6 млн. рублей
- В 2010 году в розничном сегменте было органически открыто 15 аптек и закрыто 45 аптек.
- Общее количество аптек на конец 2010 года составило 989.
- В течение 2010 года было также открыто 6 магазинов Центра раннего развития (ELC).
- По итогам 2010 г. Аптечная сеть 36,6 управляет 19 магазинами «Центра раннего развития – ELC», 9 отдельно стоящими магазинами оптики, а также имеет 20 отделов оптики, расположенных внутри аптек.

1.2. Характеристика аптечного розничного рынка

- Аптечный розничный рынок включает в себя рынок лекарственных средств, парафармацевтической продукции, товаров косметики и гигиены, а также сопутствующих товаров повседневного спроса, реализация которых разрешена в аптечных учреждениях.
- По итогам 2010 г. объем коммерческого розничного сектора российского фармацевтического рынка в натуральном выражении по данным ЦМИ «Фармэксперт» составил 4,4 млрд. упаковок и 13,3 млрд USD в стоимостном выражении, что эквивалентно 10,0 млрд. EUR. По сравнению с 2009 г. объем аптечных продаж вырос на 11% в упаковках, на 13% в долларах США и на 19% в евро. Объем коммерческого рынка в рублях увеличился на 9%, достигнув отметки в 404,5 млрд. рублей.
- На фоне восстановления экономики после рецессии 2008 – 2009 гг. коммерческий розничный сектор российского фармрынка в 2010 году значительно вырос в натуральных показателях. Динамика аптечных продаж свидетельствует о восстановлении спроса и относительном сохранении типичной сезонности рынка.
- При условии дальнейшего роста потребительской активности и развитии экономических тенденций, наблюдавшихся в 2010 году, эксперты прогнозируют, что объем розничного коммерческого рынка продолжит увеличиваться, однако значительного прироста в натуральном выражении не будет.
- Средняя розничная цена условной упаковки ЛС в коммерческом розничном секторе российского фармрынка по итогам 2010 года составила 92,1 рублей, что на 2% меньше аналогичного показателя в предыдущем году. Основной причиной снижения средней цены стало внедрение государственного механизма регулирования цен на жизненно важные и необходимые лекарственные препараты (ЖНВЛП). Средняя цена в группе ЖНВЛП снизилась на 10% по отношению к прошлому году и составила 85,6 рублей за упаковку, в группе прочих ЛС – увеличилась на 2% и составила 95,6 рублей за упаковку.

---

[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).

- Доля препаратов из списка ЖНВЛП в объеме коммерческого розничного сектора российского фармрынка уменьшилась с 34,8% в 2009 г. до 32,4% в 2010 г. В натуральном выражении доля ЖНВЛП увеличилась с 34,5% до 34,9%.
- По итогам 2010 г. соотношение продаж препаратов локального и иностранного производства изменилось незначительно. Доля импортных ЛС в денежном выражении увеличилась с 74,5% до 74,9%, в натуральном выражении – с 35,4% до 36,3%. Однако средняя цена в 2010 г. на эти препараты снизилась на 4% (с 198,4 до 190,2 рублей за упаковку), в то время как средняя цена на отечественные препараты по итогам года снизилась на 2% (с 37,2 до 36,5 рублей за упаковку).
- Незначительно увеличилась доля рецептурных препаратов в натуральном выражении (с 26,3% до 26,8%), при этом доля в стоимостном выражении несколько уменьшилась (с 48,6% до 48,5%). Этому изменению сопутствовало снижение средней цены на рецептурыне ЛС на 4% (с 173,6 до 167,1 рублей за упаковку). При этом цена на безрецептурные препараты уменьшилась всего на 1% (с 65,6 до 64,7 рублей за упаковку).
- Совокупная доля первых 10 аптечных сетей на коммерческом розничном рынке лекарственных средств России составила в 2010 г. 13,35% в сравнении с 13,92% в 2009 году. Доля рынка Аптечной сети 36.6 составляет 4.1 % (2010, J.P. Morgan).

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. В ОАО «Верофарм» работает 2 100 сотрудников.

По данным исследовательского агентства «Фармэксперт», по итогам 2010 года в рейтинге «Российские фармацевтические компании по валовому объему производства» «Верофарм» занимает 4-е место.

По данным компании IMS Health, по итогам 2010 года в рейтинге «Отечественные корпорации по объему продаж на фармацевтическом рынке РФ» «Верофарму» принадлежит 5 место.

По данным компании IMS Health, по итогам 2010 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в рейтинге "Производители онкологических лекарственных средств" на коммерческом рынке и рынке госпитальных поставок РФ среди всех производителей "Верофарм" занимает следующие места: в натуральном выражении 1-е место (сохраняет позиции лидера); в денежном выражении 5-е место (поднялся с 6-го места).

Акции Компании "Верофарм" включены в котировальный лист Б в РТС (символ VRPH), а также торгуются на ММВБ (символ VFRM). Рыночная капитализация Компании на 31.12.2010 составляет 15 252 900 тыс.руб. (по данным ММВБ).

2. Приоритетные направления деятельности Компании

Приоритетными направлениями деятельности Общества в 2010 г. являлись:

1. Обеспечение развития Компании достаточным финансированием и обслуживание ее текущих финансовых обязательств;
2. Повышение операционной эффективности бизнеса
3. Укрепление позиций Компании на ключевых рынках;
4. Развитие перспективных направлений деятельности, начатых ранее;
5. Повышение уровня прозрачности финансовой и управленческой отчетности.

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

3.1. Обеспечение Компании достаточным финансированием и обслуживание ее текущих финансовых обязательств:

- Основными кредитующими финансовыми институтами Компании в 2009 году являлись ОАО Сбербанк РФ, ОАО "Банк-Уралсиб", ОАО "Номос-банк", ОАО «Московский кредитный банк».

- На 31.12.2010 года совокупный финансовый долг Группы по данным МСФО увеличился по сравнению с 2009 годом на 25,4% и составил 9 334,9 млн. рублей. Чистый долг Группы на 31.12.2010 составил 8 498,7 млн. руб. Дополнительно привлеченные заемные средства были направлены компанией на снижение кредиторской задолженности поставщиков, в том числе на полное погашение просроченной кредиторской задолженности (на 31.12.2010 г. просроченная задолженность отсутствует), на пополнение оборотных средств (увеличение объемов закупки товаров с целью снижения дефектуры в аптеках для лучшего удовлетворения спроса среди покупателей).
- К началу 2010 года все основные кредиты были полностью реструктуризированы. В 2010 году Компания реализовала ряд мероприятий по оптимизации кредитного портфеля и соотношения структуры собственных и заемных средств:
  - ✓ В июне 2010 года Компания успешно провела размещение дополнительных обыкновенных именных акций в бездокументарной форме общим объемом 10,0 млн. акций. Доля размещенных ценных бумаг в рамках преимущественного права составила 42,5%, общий объем привлеченных денежных средств – 930,0 млн. рублей. Привлеченные денежные средства были направлены на развитие бизнеса и снижение доли кредиторской задолженности.
  - ✓ В 1 квартале 2010 года проведена реструктуризация кредитов ОАО Номос Банк (900 млн. руб., срок погашения 2012 г.), и ОАО Банк Уралсиб (23,7 млн. долларов, срок погашения 2011 г.).
  - ✓ В 1 квартале 2010 года получены государственные гарантии на 500 млн. рублей (под обеспечение по кредиту ОАО Номос Банк).
  - ✓ Привлечены дополнительные кредиты от банков ОАО МКБ (500 млн. руб.), ОАО Номос Банк (сентябрь 2010 - 1,2 млрд. рублей для рефинансирования задолженности банку ОАО Уралсиб (срок погашения 2013 г.) и пополнение оборотных средств). Доля валютных кредитов в кредитном портфеле Группы на 31.12.2010 года составляет 42% (на 31.12.2009 - 63%)
  - ✓ Снижены % ставки по кредитам (средняя ставка по кредитам на 31.12.2010 составляет около 14% против 16% на конец 2009 года).

3.2. Повышение операционной эффективности:

Для реализации поставленных задач в области операционной деятельности в течение 2010 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.

Новая политика ценообразования и маркетинговая активность были нацелены на возвращение покупателей в сеть. В аптеках сети были снижены цены на самые востребованные лекарственные средства и парафармацевтические товары. Потери от снижения маржи по этим наименованиям компания компенсировала дополнительными тендерами на закупку и продажей высокомаржинальной продукции СТМ.

Дирекцией по маркетингу было проведено масштабное исследование восприятия бренда 36.6 и СТМ потребителями, что позволило сделать выбор наиболее эффективных маркетинговых инструментов. Направленность всех акций: привлечение новых клиентов, стимулирование повторных покупок у существующих клиентов, продвижение СТМ. Все проведенные мероприятия привлекли внимание клиентов и заложили основу для дальнейшего роста. Так, только по результатам провокационной кампания «низкие цены – чистая совесть» в Москве и регионах наблюдался прирост чеков на 7% (Москва) и 6% (Регионы). В аптеках сети активно проходят локальные региональные акции, а также совместные промо-акции с партнерами. Успешно реализовано программа 100% компенсации расходов на маркетинг и рекламу производителями

Одной из приоритетных задач в 2010 году стало увеличение доли продаж СТМ и повышение валовой прибыли на СТМ за счет сокращения финансового цикла. По итогам 2010 года, несмотря на

снижение выручки по сравнению с 2009 годом, наблюдался рост доли СТМ с 8% в начале года до 10% в конце года.

В течение 2010 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: был 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 продажи 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 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, существенно повышена скорость работы OeBS и полностью стабилизирован RPM.

В течение 2010 года расходы по операционной деятельности были существенно сокращены (снижены тарифы на мобильную связь, снижены расходов на телекоммуникации, затраты на аутсорсинг IT, лицензирование).

В 2010 году завершены проекты создания централизованного казначейства, а также проект создания сервисного центра (полностью централизована функция бухгалтерии).

3.3. Укрепление позиций Компании на ключевых рынках:

- Подтверждение лидирующих позиций на рынке; Селективный подход к выбору мест для открытия новых аптек;
- Активное сотрудничество с производителями по вводу новинок на российский рынок;
- Работа в рамках совместной с другими предприятиями розничной торговли программы лояльности покупателей – «Малина».

3.4. Развитие перспективных направлений деятельности:

- В 2010 году продолжил развитие проект по открытию магазинов игрушек, работающих под брендом «Центр Раннего Развития - ELC». По итогам 2010 года Аптечная сеть 36,6 управляла 19 магазинами «Центра раннего развития».
- Полномасштабное развитие проекта по выпуску продукции под маркой «36.6», стартовавшего в 2005 году. К концу 2010 года: более 1000 наименований в ассортименте, продажи СТМ превысили 1,3 млрд. рублей (с НДС), выведены на рынок более 165 новых наименований, средняя маржа (валовая прибыль) составляет около 63%, средняя покупка СТМ в чеке выросла почти в 3 раза по сравнению с 2008 годом.

3.5. Повышение уровня прозрачности финансовой и управленческой отчетности

- Оптимизация структуры финансовой службы, консолидирующей финансовую и управленческую отчетность и обеспечивающей бюджетирование, планирование и финансовый контроль за деятельностью компании с целью повышения эффективности ее работы;
- Выпуск финансовой отчетности по МСФО на ежеквартальной основе в соответствии с разработанной внутри Компании методологией.

4. Основные финансовые показатели развития Общества в 2010 г[3].

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

[3] по МСФО, аудированные данные

4.1 Чистая прибыль

	Период (год), млн. рублей		
	2010	2009	*изм, %*
Выручка	**20 381,10**	**21 061,50**	*-3,20%*
Валовая прибыль	**8 407,20**	**8 301,50**	*1,30%*
EBITDA	**1 738,50**	**1 421,60**	*22,30%*
Чистая прибыль*	**-432,6**	**25,7**	
Чистая прибыль без учета эффекта от операций по реструктуризации доли меньшинства в консорциуме инвесторов 2009 г.	**-432,6**	**-531,2**	*18,56%*

*Показатель «Чистая прибыль» по Группе включает в том числе «чистую прибыль», приходящуюся на долю акционеров материнской компании (-359,4 млн. руб. за 2009 г.; – 929,6 млн. руб. за 2010 г. соответственно); и чистую прибыль, приходящуюся на долю миноритарных акционеров (+385,0 млн. руб. за 2009 г.; + 497,0 млн. руб. за 2010 г. соответственно).

4.2. Общехозяйственные и административные расходы

	Период (год), млн. рублей		
	2010	2009	*изм, %*
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (включая амортизацию)	**7 145,80**	**7 361,00**	**-2,9%**
В т.ч. амортизация	**477,20**	**481,10**	**-0,8%**
Коммерческие, общехозяйственные, и административные расходы (БЕЗ амортизации)	**6 668,60**	**6 879,90**	**-3,1%**
% от продаж	***32,72%***	***32,67%***	***0,1%***

4.3. Займы и кредиты

	2010	2009	*Изм.,%*
Займы и кредиты (млн. рублей)	9 334,9	7 441,1	*25,4%*

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 залогами его процветания и роста стоимости акций Компании.

5.1. Розничный бизнес

В настоящее время эксперты и аналитики рынка отмечают восстановление рыночных тенденций, рост доли рынка коммерческих препаратов. Тем не менее, изменения в государственном регулировании оборота лекарственных средств стали мощнейшим фактором влияния на отрасль. После роста продаж в упаковках в 2010 году в связи со снижением цен на ЖНВЛС и ростом доходов населения, в 2011 году ожидается минимальный рост в упаковках, рост рынка будет связан больше с ростом цен (около 16% в деньгах, 0,5% в упаковках). В то же время рынок аптечной парафармации растет стабильными темпами после стагнации 2009 года. В 2011 его рост составит около 12%, причем, в основном, за счет роста в упаковках. По прогнозам экспертов, рынок лекарственных средств вырастет на 16-17%. Существенное влияние на темпы развития фармацевтической розницы России окажут налоговые изменения, вступившие в силу с 1 января 2011 года: повышение единого социального налога с 26% до 34%, отмена ЕНВД для большинства аптечных сетей.

В соответствии с рыночными тенденциями в области розничного бизнеса, Аптечная сеть 36,6 оперативно реагирует на изменения, активно развивая взаимоотношения с производителями и дистрибьюторами, реализует программы лояльности, повышает эффективность за счет снижения издержек и увеличения доли продаж товаров под СТМ, что способствует реализации наших стратегических задач: возвращение клиентов в сеть, повышение прибыльности и улучшение операционной эффективности.

Результаты операционной деятельности 2010 года доказали верность выбранного направления, поэтому основные приоритеты стратегии развития компании на 2011 год остались практически неизменными.

Основная цель 2011:

Поддержать и усилить тенденции 2010 (рост количества клиентов, рост продаж высокомаржинальной продукции, снижение удельных издержек), выйти на устойчивое управление собственной доходностью через создание качественных инструментов управления. Это год выстраивания процессов и процедур, способных воплотить основную коммерческую стратегию сверху вниз от Управляющей компании до полки в аптеке и обеспечить быструю и гибкую реакцию системы в целом.

Стратегические проекты 2011г.

Возврат клиентов в аптеки. Цель – увеличить количество покупок в нашей сети, повысить лояльность покупателей

- Конкурентное ценообразование
- Рекламная активность (национальная, локальная), программы лояльности покупателей
- Корпоративные программы для крупных компаний
- Изменение визуального оформления аптек, ребрендинг и реформатирование небрендовых аптек
- Внедрение системы индивидуальных заказов
- Разработка и внедрение программы планирования и мониторинга продаж в аптеках совместно с производителями
- Реализация программы позиционирования 36,6 как качественной современной инновационной розничной сети - эксперта в области красоты и здоровья, безусловного лидера на аптечном рынке России.

Увеличение доли продаж высокомаржинального товара (СТМ, ПФ, ЛК), повышение маржи в целом

- Разработка и внедрение системы мерчендайзинга, ввод новых позиций СТМ, внедрение новых подходов управления продажами СТМ

- Значительное усиление промо-мероприятий на лечебную косметику

Повышение управляемости аптек

- Проект «территориальный менеджер» (управление ассортиментом, ценами, выкладкой, мотивацией и т.п.)
- Разработка и внедрение новых инструментов управления - «Паспорт аптеки» и «Чек-лист аптеки»

Автоматизация основных бизнес-процессов

Усиление системы финансового планирования и контроля

- Централизация системы бюджетного контроля
- Дальнейшее повышение уровня качества и степени прозрачности финансовой отчетности

Формирование философии производителя в отношении СТМ

- Разработка, позиционирование и «вывод на рынок» своих брендов СТМ, в том числе независимых от бренда 36,6
- Управление каждой торговой маркой СТМ в соответствии с разработанной стратегией
- Увеличение доли продаж СТМ по каждой СПЕ и по каждому географическому региону через планирование по каждой аптеке
- Перевод наиболее значимых и массовых позиций СТМ на собственное производство (для обеспечения доп. маржи, стабильности поставок и снижения зависимости от производителей СТМ)
- Снижение себестоимости продукции СТМ за счет увеличенных объемов и поиска альтернативных производителей и/или давальческого сырья

Удержание и дальнейшее снижение операционных издержек компании, в том числе оптимизация стоимости вспомогательных (обслуживающих) подразделений бизнеса.

5.2. Производственный бизнес

Стратегия развития ОАО «ВЕРОФАРМ» после преодоления кризисных явлений предусматривает не менее чем 20-30-ти процентный годовой рост объема продаж и укрепление лидирующих позиций на рынке.

В период с 2009 по 2010 гг. государством предприняты целый ряд важных инициатив, направленных на модернизацию и инновационное развитие фармацевтической отрасли («Закон об обращении лекарственных средств», Новая политика ценообразования, новые списки ЖНВЛС, новые правила регистрации препаратов, проведение клинических испытаний и т.д.).

Мы уверены, что активные меры, предпринятые в последнее время государством, будут способствовать качественному развитию фармацевтического производства в России. ОАО «ВЕРОФАРМ» будет активно участвовать как в производства современных брендированных дженериков, так и в разработке инновационных отечественных препаратов. ОАО «ВЕРОФАРМ» планирует развивать новые маркетинговые и экономически обоснованные «ниши» новых перспективных препаратов.

В решении амбициозных планов мы опираемся на наши конкурентные преимущества: развитие портфеля современных брендированных дженериков и инновационных продуктов; развитие новых приоритетных направлений (онкогематология, нейродегенеративные заболевания, псориаз и т.д.); компетентность и высоких профессионализм персонала компании в разработке и выпуске на рынок новых продуктов; четкое исполнение бизнес-процедур на всех этапах производства; гибкость в производстве небольших партий препаратов; стандарты ISO, GMP; сильный бренд и прочная репутация; широкая сеть медицинских представителей на всей территории РФ.

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

Дивиденды по акциям, в т.ч. промежуточные, за 2010 г. 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 2010 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 окажет негативное влияние на экономику России. Ухудшение ситуации приведет 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. 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 2010-2011 гг. Несмотря на то, что спрос со стороны ритейлеров остается достаточно слабым, качественные торговые центры с хорошим расположением и проходимостью продолжат пользоваться спросом. В 2010 году не прогнозируется больших изменений на рынке аренды. Возможное восстановление реального сектора экономики позитивно отразится на спросе на торговые помещения, в связи с чем с 2011 года ожидается рост ставок аренды. В 2010 году наблюдается незначительный рост аренды в рублевом выражении на размер инфляции 5 – 8%, что не является критичным для операционной деятельности, более существенный рост ожидается в 2011 году одновременно с общим подъемом экономики и потребления.

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. Однако в ближайшее время такая ситуация не предвидится.
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 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.

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 завершенный 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 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 зарегистрирован 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. Основными источниками финансирования развития деятельности Группы и расширения ресурсной базы являлись заемные средства, что характерно для развивающихся компаний, демонстрирующих высокие устойчивые темпы роста.

Ранее, учитывая общую тенденцию к снижению процентных ставок, наблюдавшуюся в период с 2005 по 2008 гг., риски, связанные с изменением процентных ставок, оценивались как незначительные. Рост объема предоставленных кредитов в 2004-2009 гг. отражает положительную кредитную историю Аптечной Сети 36,6 и характеризует ее как надежного заемщика. Однако, в условиях влияния последствий мирового финансового кризиса, выражающегося, в том числе в сокращении ликвидности, а, следовательно, в возможном увеличении процентных ставок, риски, связанные с изменением процентных ставок, могут быть оценены как существенные.

Для снижения данного риска Группа проводит мероприятия по рефинансированию кредитов, предоставленных в 2008 – 2009 году под высокие процентные ставки на кредиты под более низкие процентные ставки на более выгодных условиях кредитования; к мероприятиям по оптимизации кредитного портфеля также относятся сокращение объемов кредитов в иностранной валюте и увеличение доли долгосрочных кредитов. Кроме того, в Группе ведется контроль расходов в еженедельном режиме.

Что касается непосредственно Компании, уровень долговой нагрузки оценивается как высокий. По состоянию на 31 марта 2010 года у Компании присутствовали как долгосрочные кредиты, так и краткосрочные. Полученные кредиты можно рассматривать как кредитное обязательство всей Группы компаний, поскольку кредиты привлекались в основном для финансирования текущей хозяйственной деятельности Аптечной сети 36,6. Данные кредиты выдаются в качестве займов компаниям Группы. Следовательно, риск изменения процентных ставок оказывает на Компании такое же влияние, как и на Группу в целом.

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 больше степени находятся вне контроля деятельности Группы, а зависят от общеэкономической ситуации в стране.
В большей степени инфляция окажет влияние на Группу компаний Аптечная сеть 36,6 в целом. За последнее десятилетие курс российского рубля по отношению к иностранным валютам был подвержен значительным колебаниям. На протяжении последних нескольких лет уровень инфляции российского рубля постепенно снижался, так в 2006 году уровень инфляции составил 8,9%, но в 2007 году инфляционные риски усилились, и уровень инфляции превысил 11% годовых, в 2008 году – 13,3%, по итогам 2009 и 2010 гг инфляция в России составила 8,8% годовых. 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. Для избежания 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.
При резком увеличении темпов годовой инфляции индексация цен на конечную продукцию может привести к сокращению реальных доходов населения. Соответствующее падение потребительского спроса может негативно отразиться на финансовых результатах Аптечной Сети 36,6.

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 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.

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

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 Компании 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 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 его 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:
В настоящее время Компания не участвует в судебных процессах, которые могут существенно негативно сказаться на результатах его 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.

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 контролируемыми, 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 стремиться 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

Указанных сделок не было.

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) 29 марта 2010 года Общее собрание акционеров ОАО «Аптечная сеть 36.6» одобрило совершение Обществом взаимосвязанных сделок, связанных с возможностью отчуждения Обществом имущества, стоимость которого составляет более двух процентов стоимости имущества Общества, определенной на основании данных бухгалтерской отчетности Общества за последний отчетный период, и в совершении которых имеется заинтересованность, как это предусмотрено гл. XI Федерального закона «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г., а именно:
1. дополнительного соглашения (далее - «Дополнительное Соглашение 1») к договору поручительства между Обществом в качестве поручителя и банком Стандарт Банк плс (Standard Bank plc) (далее - «Банк») в качестве агента по обеспечению (далее - «Договор Поручительства»), заключенному 21 декабря 2009 года для целей обеспечения исполнения компанией Легет Инвестментс Лимитед (Leget Investments Limited) (далее - «Заемщик») ее обязательств в полном объеме по кредитному договору на сумму 110 000 000 долларов США, заключенному 21 декабря 2009 года между, среди прочих, Банком и Роинко Энтэрпрайсиз Лимитед (Roinco Enterprises Limited) в качестве кредиторов, Заемщиком в качестве заемщика, компанией Тэриа Эстэблишмент Лимитед (Theria Establishment Limited) и компанией Глазар Лимитед (Glazar Limited) в качестве гарантов, а также Банком в качестве агента и агента по обеспечению, с последующими изменениями (далее - «Кредитный Договор»); и
2. дополнительного соглашения (далее - «Дополнительное Соглашение 2») к договору залога акций между Обществом в качестве залогодателя и Банком в качестве агента по обеспечению (далее - «Договор Залога»), заключенному 21 декабря 2009 года, для целей обеспечения исполнения Заемщиком его обязательств по Кредитному Договору в полном объеме, со следующими существенными условиями:
(а) Кредитный Договор:
• Сумма кредита: 110,000,000 долларов США;
• Порядок предоставления кредита: кредит предоставляется тремя частями, первая часть в размере 50 000 000 долларов США, последующие две в размере 30 000 000 долларов США;
• Проценты: на суммы предоставляемых кредитов начисляются проценты в размере годовой ставки LIBOR, увеличенной на 5% годовых для первой части кредита, на 8% годовых для второй части кредита и на 9% годовых для третьей части кредита. Процентный период для первой части кредита составляет три месяца, а для второй и третьей - шесть месяцев. Порядок уплаты процентов и основного долга,

процентов за просрочку, комиссий а также любые иные условия кредита и обязательства Общества в качестве гаранта определяются в соответствии с положениями Кредитного Договора;
• Срок возврата кредита: первая часть кредита должна быть возвращена 30 июня 2012 года, вторая - 30 июня 2013 года, а третья - 30 июня 2014 года;
• Применимое право: английское право.
(б) Договор Поручительства с учетом Дополнительного Соглашения 1:
• Обязательство Общества: Общество отвечает солидарно с Заемщиком и иными должниками, указанными в Кредитном Договоре, за исполнение их обязательств по Кредитному Договору и иным договорам, перечисленным в Кредитном Договоре, без ограничений его ответственности;
• Срок поручительства: поручительство действует до момента полного исполнения обеспечиваемых обязательств;
• Выгодоприобретатель: Заемщик;
• Применимое право: российское право.
(в) Договор Залога с учетом Дополнительного Соглашения 2:
• Предмет залога: акции Заемщика, принадлежащие Обществу и составляющие 100 процентов от уставного капитала Заемщика;
• Обеспеченные обязательства: обязательства Заемщика и иных должников, указанных в Кредитном Договоре, по самому Кредитному Договору и иным договорам, перечисленным в Кредитном Договоре, в полном объеме, без ограничения ответственности Общества;
• Стоимость предмета залога: 75 000 000 долларов США;
• Выгодоприобретатель: Заемщик;
• Применимое право: кипрское право.
Лица, заинтересованные в заключении Дополнительного Соглашения 1 и Дополнительного Соглашения 2, и основания, в силу которых указанные лица признаются заинтересованными в совершении сделок:
• 36,6 Инвестментс Лимитед (36,6 Investments Limited), которой принадлежит более 20 процентов голосующих акций Общества;
• Артем Альбертович Бектемиров, является генеральным директором Общества и аффилированным лицом компании 36,6 Инвестментс Лимитед (36,6 Investments Limited), которой принадлежит более 20 процентов голосующих акций Общества;
• Сергей Анатольевич Кривошеев, является Председателем Совета директоров Общества и аффилированным лицом компании 36,6 Инвестментс Лимитед (36,6 Investments Limited), которой принадлежит более 20 процентов голосующих акций Общества.

2) 22 апреля 2010 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6» одобрил сделки:

2.1. в совершении которой, имелась заинтересованность Генерального директора А.А. Бектемирова.

Предмет соглашения: вознаграждение А.А. Бектемирову за предоставление личного поручительства. В соответствии с Договором поручительства № 0147/10-П-06 от «30» марта 2010г. А.А. Бектемиров обязуется перед ОАО "БАНК УРАЛСИБ" отвечать в полном объеме за исполнение ОАО «Аптечная сеть 36,6», обязательств по Договору о кредитной линии от «30» марта 2010 г. № 0147/10-ВЛ-В, заключенному между ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО "БАНК УРАЛСИБ". Размер поручительства включает в себя кредитную линию в размере 23 700 000-00 (Двадцать три миллиона семьсот тысяч) долларов США, на срок до «25» декабря 2012 года, под 13,00% (тринадцать) процентов годовых за пользование кредитом (каждым траншем), неустойка за просрочку уплаты процентов за пользование кредитом в размере 0,1% (Ноль целых одна десятая процента) за каждый день просрочки.

Цена соглашения: за предоставление личного поручительства ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется выплатить А.А. Бектемирову вознаграждение в размере 14 265 000 (четырнадцать миллионов двести шестьдесят пять тысяч) рублей в срок не позднее 31 декабря 2010 года.
Выгодоприобретатель: А.А. Бектемиров.

2.2. в совершении которой, имелась заинтересованность Председателя Совета директоров С.А. Кривошеева.

Предмет соглашения: вознаграждение С.А. Кривошееву за предоставление личного поручительства. В соответствии с Договором поручительства № 0147/10-П-07 от «30» марта 2010 г. С.А. Кривошеев обязуется перед ОАО "БАНК УРАЛСИБ" отвечать в полном объеме за исполнение ОАО «Аптечная сеть 36,6», обязательств по Договору о кредитной линии от «30» марта 2010 г. № 0147/10-ВЛ-В, заключенному между ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО "БАНК УРАЛСИБ". Размер поручительства включает в себя кредитную линию в размере 23 700 000-00 (Двадцать три миллиона семьсот тысяч)

долларов США, на срок до «25» декабря 2012 года, под 13,00% (тринадцать) процентов годовых за пользование кредитом (каждым траншем), неустойка за просрочку уплаты процентов за пользование кредитом в размере 0,1% (Ноль целых одна десятая процента) за каждый день просрочки.

Цена соглашения: за предоставление поручительства ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется выплатить С.А. Кривошееву вознаграждение в размере 14 265 000 (четырнадцать миллионов двести шестьдесят пять тысяч) рублей в срок не позднее 31 декабря 2010 года.
Выгодоприобретатель: С.А. Кривошеев.

3) 29 июля 2010 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6» одобрил сделки:

3.1. в совершении которой, имелась заинтересованность Генерального директора А.А. Бектемирова.

Предмет соглашения: вознаграждение А.А. Бектемирову за предоставление личного поручительства. А.А. Бектемиров в соответствии с Договором поручительства №382-10/П2 от 14.07.2010 г. обязуется перед ОАО «НОМОС-БАНК», именуемым в дальнейшем «Банк» отвечать в полном объеме за исполнение ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязательств по Кредитному договору №382-10/К от «14» июля 2010 года, заключенному между ОАО «Аптечная сеть 36,6» и Банком. Размер поручительства включает в себя кредитную линию в размере 300.000.000,00 (Триста миллионов) рублей, на срок до «12» ноября 2010 года, под 13,00% (Тринадцать) процентов годовых за пользование кредитом (каждым траншем), повышенные проценты за пользование своевременно невозвращенными денежными средствами, неустойка за просрочку уплаты процентов за пользование кредитом, возмещения судебных издержек по взысканию долга и других убытков Банка, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств ОАО «Аптечная сеть 36,6».

Цена соглашения: за предоставление личного поручительства ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется выплатить А.А. Бектемирову вознаграждение в размере 2 346 717 (Два миллиона триста сорок шесть тысяч семьсот семнадцать) рублей в срок с 30 июля 2010 года по 12 ноября 2010 года.

Выгодоприобретатель: А.А. Бектемиров.

3.2. в совершении которой, имелась заинтересованность Председателя Совета директоров С.А. Кривошеева.
Предмет соглашения: вознаграждение С.А. Кривошееву за предоставление личного поручительства. С.А. Кривошеев в соответствии с Договором поручительства №382-10/П1 от 14.07.2010 г. обязуется перед ОАО «НОМОС-БАНК», именуемым в дальнейшем «Банк» отвечать в полном объеме за исполнение ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязательств по Кредитному договору №382-10/К от «14» июля 2010 года, заключенному между ОАО «Аптечная сеть 36,6» и Банком. Размер поручительства включает в себя кредитную линию в размере 300.000.000,00 (Триста миллионов) рублей, на срок до «12» ноября 2010 года, под 13,00% (Тринадцать) процентов годовых за пользование кредитом (каждым траншем), повышенные проценты за пользование своевременно невозвращенными денежными средствами, неустойка за просрочку уплаты процентов за пользование кредитом, возмещения судебных издержек по взысканию долга и других убытков Банка, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств Должником.

Цена соглашения: за предоставление личного поручительства ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется выплатить С.А. Кривошееву вознаграждение в размере 2 346 717 (Два миллиона триста сорок шесть тысяч семьсот семнадцать) рублей в срок с 30 июля 2010 года по 12 ноября 2010 года.

Выгодоприобретатель: С.А. Кривошеев.

4) 24 ноября 2010 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6» одобрил сделки, в совершении которой имелась заинтересованность Председателя Совета директоров С.А. Кривошеева и Генерального директора А.А. Бектемирова.
4.1. Предмет соглашения: ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется перед ОАО «НОМОС-БАНК» отвечать за исполнение Закрытым акционерным обществом «Аптеки 36,6», всех его обязательств перед ОАО «НОМОС-БАНК», возникших из Договора № 670-10/БГ о предоставлении банковской гарантии от 22.10.2010 года, как существующих в настоящее время, так и тех, которые могут возникнуть в будущем. Общий объем ответственности по гарантии – 12 540 000 (Двенадцать миллионов пятьсот сорок тысяч) рублей. Срок действия гарантии: со дня ее выдачи и действует по «21» октября 2011 года включительно.
Гарантия выдана в пользу Общества с ограниченной ответственности «Аптека-Холдинг 1».

4.2. Предмет соглашения: ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется перед ОАО «НОМОС-БАНК» отвечать за исполнение Закрытым акционерным обществом «Аптеки 36,6», всех его обязательств перед ОАО «НОМОС-БАНК», возникших из Договора № 672-10/БГ о предоставлении банковской гарантии от 22.10.2010 года, как существующих в настоящее время, так и тех, которые могут возникнуть в будущем. Общий объем ответственности по гарантии – 19 605 000 (Девятнадцать миллионов шестьсот пять тысяч) рублей. Срок действия гарантии: со дня ее выдачи и действует по «21» октября 2011 года включительно.
Гарантия выдана в пользу Общества с ограниченной ответственности «Альянс Хелскеа Рус».

5) 17 декабря 2010 года Совет директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6» одобрил сделку, в совершении которой имелась заинтересованность Председателя Совета директоров С.А. Кривошеева и Генерального директора А.А. Бектемирова.
Предмет соглашения: ОАО «Аптечная сеть 36,6» обязуется перед ОАО «НОМОС-БАНК» отвечать за исполнение Закрытым акционерным обществом «Аптеки 36,6», всех его обязательств перед ОАО «НОМОС-БАНК», возникших из Договора № 793-10/БГ о предоставлении банковской гарантии от 02.12.2010 года, как существующих в настоящее время, так и тех, которые могут возникнуть в будущем. Общий объем ответственности по гарантии – 18 375 000 (Восемнадцать миллионов триста семьдесят пять тысяч) рублей; срок действия гарантии: со дня ее выдачи и действует по «21» октября 2011 года включительно;
Гарантия выдана в пользу Закрытого акционерного общества фирма «Центр внедрения «ПРОТЕК».

Основания, в силу которых указанные лица признаются заинтересованными в совершении сделок:
Артем Альбертович Бектемиров, является Генеральным директором ОАО "Аптечная сеть 36,6" и аффилированным лицом 36,6 Investments Limited, владеющего более 20 процентов голосующих акций ОАО "Аптечная сеть 36,6". Сергей Анатольевич Кривошеев, является Председателем Совета директоров ОАО "Аптечная сеть 36,6" и аффилированным лицом 36,6 Investments Limited, владеющего более 20 процентов голосующих акций ОАО "Аптечная сеть 36». ОАО "Аптечная сеть 36,6" в свою очередь владеет более 20 процентов голосующих акций ЗАО «Аптеки 36,6».

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 2010 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. **РУДИНСКИЙ ИГОРЬ ФЕЛИКСОВИЧ**
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, 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.

Рудинский Игорь Феликсович – основатель и Генеральный директор ЗАО «СИА Интернейшнл Лтд».
Образование: Московский Авиационный Институт им. С. Орджоникидзе.

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 31.12.2010 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 компании и состоит из 7 человек.

Правление Компании было избрано на Совете директоров 16.08.02 года сроком на два года. Срок полномочий Правления истек 16.08.04., 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 2010 год, составляет: 81 498 082 рублей, из них:
Вознаграждение, руб. 21 583 320
Заработная плата, руб. 5 322 086
Премии, руб. 0
Комиссионные, руб. 0

Годовой отчет ОАО «Аптечная сеть 36,6» по итогам 2010 года

Льготы, руб. 0
Компенсации расходов, руб. 0
Иные имущественные представления, руб. 0
Иное, руб. 54 592 676 (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 управлении 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, 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.

Генеральный директор _____ ***/А.А. Бектемиров/***

Главный бухгалтер _____ ***/Н.Н. Чеботарева/***

24