

АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6 – ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2007 ГОДА

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ - ДМИТРИЙ АНИСИМОВ, ГЛАВНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР, АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6**

Дамы и господа!

По результатам 2007 года продажи Группы выросли на 64,7% и достигли 871,1 млн. долларов США благодаря стремительной экспансии аптечной сети в регионы и успешной деятельности производственного подразделения («Верофарм»).

«Верофарм» уже опубликовал свои финансовые результаты 17 июля 2008г., поэтому я сфокусируюсь на аптечном сегменте, который, как правильно заметил Джери, явился главной причиной отрицательных показателей, которые видны на уровне EBITDA и чистой прибыли.

Продажи в аптечном сегменте составили 673,4 миллиона долларов США, увеличившись на 74,3% по сравнению с 2006г. Рост продаж в розничном сегменте в основном происходит за счет деятельности аптек, открытых или приобретенных до 1 января 2007г. Продажи в аптеках, открытых или приобретенных до 01.01.07 (786 аптек), достигли 582,2 миллиона долларов США, что составляет 86,5% совокупных продаж и рост 51,5% по сравнению с предыдущим годом. Продажи в аптеках, открытых или приобретенных после 01.01.07 (439 аптеки), составили 61,9 миллиона долларов США, 9,2% совокупных продаж.

Ключевые приобретения аптечных сетей в регионах также способствовали росту продаж. В 2007г. Аптечная сеть 36,6 приобрела 26 аптечных сетей с общим количеством аптек – 293. Pro-forma оборот приобретенных сетей составил 177,2 млн. долларов США.

Валовая прибыль в розничном секторе уменьшилась с 29,1% в 2006 до 25,4% в 2007 по причине активной региональной экспансии, проблем с ценообразованием в связи с внедрением ERP системы в Московском регионе и возросшей конкуренции.

Так как вновь приобретенные аптеки обычно менее прибыльны, чем брендовые аптеки 36,6, мы видим снижение маржи на консолидированном уровне. В 2007 г. приобретение аптек на Юге России и в Москве дало существенные изменения. Эффект снижения валовой маржи от консолидации аптек оценивается около 2,2% (снижение с 29,4% до 27,2%), 1,6% в Москве и -0,4% в регионах. Старые аптеки в Москве продемонстрировали снижение маржи на 1,9%, в то время как регионы показали 0,5% роста.

Кроме того, неэффективное внедрение ERP системы в Московском регионе привело к проблемам с управлением ценообразованием в соответствии с динамикой рынка.

Увеличение себестоимости оказало дополнительное давление на валовую маржу. По нашим оценкам вышеупомянутые обстоятельства снизили валовую маржу на 1%.

В аптечном сегменте общие и административные расходы увеличились с 31,7% в 2006г. до 34,7% от выручки в розничном сегменте. Увеличение расходов произошло по причине роста арендных платежей в размере 95% (63,6 млн долларов США) и увеличения расходов (60%) по содержанию персонала (82,0 млн). Рост расходов в первую очередь связан с активной региональной экспансией и органическими открытиями в новых направлениях. Дополнительные расходы обуславливаются увеличением затрат на логистику, профессиональные и консультационные выплаты.

В 4 квартале Группа отразила в документах разовые издержки, связанные с розничными операциями, на общую сумму 35,8 млн. долларов США, в том числе 7,3 млн. долларов корректировка COGS, возникшая главным образом из-за системных ошибок, 4 млн. долларов – затраты, связанные с персоналом, 7,3 млн. долларов – оплата услуг специалистов, 3,1 млн. долларов – резервы на материально-производственные запасы, 2,2 млн. долларов – корректировка балансов дебиторов и кредиторов, 9,3 млн. долларов - финансовые издержки и 2,6 млн. долларов – прочие расходы.

Консолидированный показатель EBITDA Группы снизился до -7,0 миллионов долларов США. Консолидированный чистый убыток Группы составил 99,4 миллионов долларов США.

Финансовые расходы Группы увеличились до 36,9 млн. долларов США, что включает в себя процентные расходы на сумму 27,8 млн. долларов США, банковские комиссии – 1,2 миллиона долларов США, 9,4 млн. долларов США премии по акционерному участию (как описано ниже) и 1,5 млн. долларов США процентного дохода.

Операционный отток денежных средств Группы составил 33,0 млн. долларов США.

Совокупно Группа инвестировала в 2007г. в розничное подразделение 163 млн. долларов США, включая 20,6 млн. долларов США, направленных на открытие новых аптек, 1,9 млн. долларов США на ребрендинг магазинов, 82,2 млн. долларов США на приобретение региональных сетей 42,0 млн. долларов США на приобретение недвижимости. [ДРУГИЕ ИНВЕСТИЦИИ16.6]. В течение 2007 г. Компания органически открыла 166 аптеки и ре-брендировала 45 аптек.

На конец 2007 года финансовый долг Группы достиг 292,0 млн. долларов США (включая долг «Верофарма» в размере 20,2 млн. долларов США).