

**АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6 – ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ  
2008 ГОДА  
(Неаудированные данные)**

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ,  
ДЖЕРИ КАЛМИС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6**

Во время нашего последнего разговора я обозначил основные трудности, с которыми столкнулась Аптечная сеть 36,6 в связи с ростом розничного сегмента и проблемами с ликвидностью. Наша управленческая команда интенсивно работает над решением этих вопросов и, как я уже говорил, мы надеемся добиться некоторого улучшения финансовых результатов компании в течение третьего квартала и значительных улучшений в течение четвертого квартала этого года.

Сегодня я хотел бы рассказать вам о действиях, предпринятых в первой половине 2008 года, и о достигнутых результатах, в том числе охарактеризовать ключевые аспекты деятельности, направленной на оптимизацию бизнеса и накопление потенциала для дальнейшего роста.

Наш розничный бизнес (Аптечная сеть 36,6) и наша фармацевтическая компания («Верофарм») по-прежнему являются основными драйверами консолидированных финансовых результатов, а также показывают уверенный рост, который по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 48% и 45% соответственно.

***«Верофарм»***

«Верофарм» продолжает демонстрировать солидные финансовые результаты на фоне растущего спроса и начала производства новых рецептурных препаратов. В течение первого полугодия 2008 года компания «Верофарм» начала реализацию 6 новых дженериковых препаратов, которые успешно зарекомендовали себя на рынке. Мы довольны финансовыми показателями компании и особенно существенным увеличением валовой маржи и размером прибыли после уплаты налогов.

***Непрофильная деятельность***

Что касается нашей непрофильной деятельности: в мае этого года мы успешно провели сделку по продаже Европейского медицинского центра. Средства от

продажи составили 106,5 миллионов долларов США; в отчетности отражены 35 миллионов долларов прибыли во втором квартале.

Проект «Центр раннего развития», в котором нам принадлежит 50%, по-прежнему демонстрирует солидные результаты на уровне магазинов. Продажи увеличились почти на 130% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. К концу второго квартала у нас было 10 магазинов «Центр раннего развития», и мы постоянно работаем над расширением этого проекта. В течение 2008 и 2009 годов дополнительных инвестиций в этот проект не потребуется.

### ***А теперь сфокусируемся о нашем розничном сегменте:***

Согласно данным центра маркетинговых исследований «Фармэксперт», рынок фармацевтических препаратов в первом полугодии 2008 вырос на 36,4%. Несмотря на то, что с недавнего времени «Фармэксперт» пользуется новой методологией оценки рыночной доли ведущих игроков, Аптечная сеть 36,6 сохраняет лидирующее положение среди компаний, занимающихся розничной продажей фармацевтических препаратов; доля компании на рынке составила 5,14%, что почти в 2 раза больше, чем у основного конкурента. По оценкам другой независимой исследовательской компании DSM Group, доля нашей компании на рынке составила 6,4%.

В течение первых 6 месяцев 2008 года мы закрыли 71 аптеку и органически открыли 38 аптек. Тенденция к росту числа закрываемых аптек над открываемыми сохранилась в первые месяцы третьего квартала и, как ожидается, продолжится до конца года, поскольку мы закрываем нерентабельные и малоприбыльные торговые точки. К концу второго квартала Аптечной сети 36,6 принадлежало 1192 аптеки в 29 регионах России.

За первое полугодие 2008 года в аптеках 36,6 было совершено 53 миллиона покупок, что на 14% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако снижение трафика в сопоставимых аптеках по отношению к аналогичному периоду прошлого года, обращает на себя наше пристальное внимание. Отмечающаяся на протяжении последних нескольких лет тенденция к снижению трафика в сопоставимых аптеках обусловлена возросшей конкуренцией, неполной укомплектованностью профессиональным персоналом и, недавним дефицитом товаров на полках. Основные усилия нашей управленческой команды направлены на увеличение трафика в существующих аптеках для чего были разработаны и внедрены новые системы мотивации на уровне аптек, проводится детальный анализ лекарственного ассортимента и усиление маркетинговых программ по всей стране.

Средний чек продолжает увеличиваться, что компенсирует снижение трафика. В течение первого полугодия средний чек составил 8,6 доллара США, что на 18,6% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это увеличение может быть обусловлено ростом цен на 7,7% и ростом стоимости потребительской корзины на 10,9%.

Как мы уже говорили во время нашей последней телефонной конференции, валовая маржа нашего розничного сегмента также характеризуется хорошими показателями и в течение второго квартала возросла на 26%, по сравнению с 25,3% в первом квартале. Наши усилия, направленные на нормализацию ценообразования в Москве, увеличение объема продаж высокомаржинальных товаров, являющихся частью централизованного ассортимента, в том числе продукции под собственной торговой маркой, а также закрытие убыточного оптового бизнеса в Екатеринбурге, способствовали росту валовой маржи, и мы полагаем, что эта тенденция сохранится и в дальнейшем.

Как и на нашей телеконференции, состоявшейся 11 июля, позвольте мне вкратце остановиться на каждом из приоритетных направлений нашей деятельности:

### ***Улучшение операционной деятельности в Москве***

Наиболее низкие показатели были в Москве в первом квартале 2008 года, с положительным показателем маржи во втором квартале. Впервые с июня 2007 года в Москве были отмечены положительные операционные показатели. Во втором квартале 2008 года валовая маржа в Москве существенно увеличилась по сравнению с первым кварталом и к июню достигла уровня прошлого года, благодаря улучшенной системе ценообразования, уменьшению закупочных цен и увеличению объема продаж товаров под собственной торговой маркой.

Такие маркетинговые акции, как «ВИТАМИНИЗАЦИЯ» и «ОСТАТКИ СЛАДКИ» позволили укрепить клиентские взаимоотношения и привлечь новых клиентов.

В пресс-релизе, распространенном ранее сегодня, мы опубликовали результаты деятельности в сопоставимых московских аптеках, чтобы лучше показать динамику изменений. Несбалансированный рост коммерческих общих и хозяйственных расходов мы преодолеваем через внедрение инновационных, основанных на оценке успешности деятельности мотивационных схем для аптек, которые были успешно запущены в мае. Также идет оптимизация административных расходов бизнес единицы.

В течение первого полугодия мы обнаружили некоторые недостатки в работе нашего московского подразделения, в частности, на уровне товарно-материальных запасов в аптеках и на складах. Мы предприняли действия, направленные на исправление ситуации, однако как представлено в финансовых результатах второго квартала статья на утраченные товары увеличилась.

### ***Что касается проблемных регионов***

Мы успешно реализуем наш план в отношении достижения нашими подразделениями в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге точки безубыточности до конца года. Пермь продолжает находиться под давлением возрастающей конкуренции и трудностей, связанных с интеграцией приобретенных аптек.

Как и в Москве, основное внимание в этих и большинстве других регионов будет направлено на увеличение покупательских потоков и рост среднего чека в

сопоставимых аптеках, повышение производительности на уровне аптек и использовании централизованного ассортимента, с целью завоевать покупательскую лояльность и увеличить валовую маржу.

#### ***Что касается централизованных закупок и логистики.....***

В этой сфере наметился значительный прогресс. Уровень сервиса наших национальных и региональных логистических центров улучшился в сравнении с предыдущим годом и первым кварталом текущего года. На фоне стабильного состояния основных систем и постоянного потока товаров мы увеличили продажи нашего централизованного ассортимента до 33%, включая высокомаржинальные товары СТМ, составившие 4%. Это привело к увеличению валовой маржи при сохранении наших розничных цен на конкурентоспособном уровне.

В дополнение к текущим соглашениям с ведущими дистрибьюторами, нами на настоящий момент подписаны прямые контракты с основными производителями, поставки от которых составляют около 12,4% объема продаж в розничном сегменте и закупочные цены по которым в среднем ниже на 9,2%. По состоянию на 30 июня 2007 года портфель продукции под собственной торговой маркой включает в себя 575 наименований.

#### ***По вопросу сокращения коммерческих, общих и административных расходов.....***

В нашем пресс-релизе показано, что по сравнению с первым кварталом нам удалось снизить коммерческие, административные и хозяйственные расходы в розничном сегменте во втором квартале на 3,5 миллиона долларов США в абсолютном выражении, благодаря закрытиям неприбыльных аптек и уменьшению административных расходов. Количество сотрудников, занятых в розничном сегменте, к концу первого полугодия уменьшилось на 732 в сравнении с началом года. Мы продолжаем оптимизацию в регионах и других организационных структурах. Кроме того, во втором квартале успешно стартовал проект объединенного центра обслуживания (shared services center) в Воронеже, куда мы продолжаем осуществлять аутсорсинг и консолидацию корпоративных операций.

#### ***И наконец, несколько слов о задолженности и финансовой ситуации***

По состоянию на конец июля мы рефинансировали или погасили 250 миллионов из 271 миллиона финансовой задолженности розничного сегмента в 2008 году. Мы также продолжаем плотно сотрудничать с нашими партнерами и оптовыми фирмами по улучшению коммерческих и кредитных условий по закупкам. Для снижения рисков невыгодных коммерческих условий со стороны некоторых поставщиков в ближайшие месяцы, мы продолжим «выжимать» больше денежной наличности из нашей текущей операционной деятельности посредством нацеленной работы по снижению текущих складских остатков и оптимизации ассортиментного планирования.

В настоящее время нашей первоочередной задачей является решение вопроса долгосрочного финансирования розничного сегмента, и руководство и Совет директоров продолжают рассматривать различные варианты.

В заключение хотел бы сказать, что хотя я и вполне уверен в том, что предпринимаемые нами меры существенно улучшат показатели Компании и, в особенности, наших розничных подразделений в 2008 и в последующие годы, текущая обстановка продолжает оставаться сложной. И хотя управленческая команда розничного подразделения не отказывается от своей цели - достигнуть совокупно положительного показателя EBITDA в 2008 году, нам представляется маловероятным, что ожидаемые улучшения в третьем и четвертом кварталах смогут возместить все потери по EBITDA за первые шесть месяцев.