

**«АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6»:
ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4-Й КВАРТАЛ И И ЗА ВЕСЬ
ПЕРИОД 2008 ГОДА**

ТЕКСТ СООБЩЕНИЯ ДЛЯ ТЕЛЕФОННОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

ДЖЕРИ КАЛМИС
Генеральный директор «Аптечной сети 36,6»

Уважаемые дамы и господа!

Разрешите мне начать эту конференцию с констатации приятного факта, что в этом году финансовая отчетность представляется Вам в апреле, а не в июле, как это было в прошлом году. Улучшение финансовой отчетности явилось одним из важнейших достижений нашей компании в 2008 году; это также позволило нам пересмотреть финансовые результаты 2007 года, которые представлены в опубликованном ранее пресс-релизе.

Как уже говорилось ранее, задача нашей управленческой команды заключалась в решении стоящих перед «Аптечной сетью 36,6» проблем, касающихся улучшения результативности розничного сегмента и ликвидности Группы. Начавшийся беспрецедентный глобальный экономический спад чрезвычайно усложнил эту задачу. И хотя результаты 2008 года свидетельствуют об определенных заметных достижениях, текущая внешняя обстановка остается крайне сложной.

Сегодня я бы хотел кратко остановиться на наших достижениях за 2008 год, затронуть операционные и финансовые показатели, существующие рыночные тенденции, а также обозначить некоторые наиболее актуальные проблемы, стоящие перед нашей Компанией.

Как следует из опубликованного сегодня пресс-релиза, наши операционные и финансовые результаты значительно улучшаются из года в год. Улучшения в розничном сегменте в сочетании с успехами производственного подразделения привели к подъему EBITDA на 67 миллионов долларов США и итоговым положительным показателям EBITDA за 2008 год.

Тем не менее, Компания продолжает нести убытки на уровне чистой прибыли, обусловленные, главным образом, розничным сегментом и высокими затратами на финансирование, хотя в 2008 году базовые чистые убытки компании сократились на 42%. Г-н Анисимов, Главный финансовый директор Группы, остановиться на этих вопросах более подробно.

«Верофарм» показал стабильно высокие финансовые результаты в 2008 году, увеличив чистую прибыль на 33% на фоне устойчиво высоких показателей профильного подразделения безрецептурных препаратов. Хотя экономический

кризис и девальвация рубля негативно сказались на продажах в 4-м квартале 2008 года и в 1-м квартале 2009 года, усилия управленческой команды компании «Верофарм», как и прежде, направлены на выведение на рынок новых продуктов, оптимизацию бизнеса и использование преимущества лидирующего отечественного производителя дженериков в России.

«ELC» («Центр раннего развития»), 50% которого принадлежит нашей Компании, принес пусть небольшую, но положительную чистую прибыль за прошедший год. Сезонный спрос и открытие магазинов способствовали увеличению продаж в 4-м квартале и увеличению дохода на 78% в сравнении с предыдущим годом. Вследствие макроэкономических условий продажи в 1 квартале упали, так же LFL-продажи снизились на 7% в долларовом эквиваленте. В настоящее время управленческая команда реализует экстренный план по снижению затрат планированием непредвиденных затрат в соответствии с падением спроса. Данный проект не имеет внешней задолженности и располагает достаточными средствами, чтобы пережить нынешний экономический спад и найти возможности для будущего роста.

А теперь я хотел бы поподробнее остановиться на нашем розничном сегменте.

В четвертом квартале мы не получили положительного показателя EBITDA в розничном секторе, так как снижение доходов, обусловленное, главным образом, падением трафика, несбалансированной ценовой политикой и перебоями в поставках, опережало предпринимаемые нами меры по сокращению издержек и заключению контрактов с альтернативными поставщиками. Важно отметить, что большая часть потери в годовом показателе EBITDA пришлась на первые два квартала 2008 года, и в дальнейшем, мы смогли избежать крупных убытков предыдущих периодов.

Есть и другие обнадеживающие признаки «оздоровления» нашего розничного подразделения, но, как я уже упомянул, текущая экономическая ситуация способствовала возникновению множества специфичных проблем, включая сохранение надлежащего снабжения наших аптек и конкурентоспособность закупочных цен.

Мы не видим явных признаков преодоления банковского кризиса, и доступ к финансированию либо отсутствует, либо обходится чрезмерно дорого. Повышение курсов доллара и евро относительно рубля вызвало значительный рост цен на продаваемые нами импортные товары, а потери рабочих мест в стране сказываются на потребительском спросе, особенно за пределами Московского региона. Наша управленческая команда оперативно отреагировала на возникшие трудности и значительно повысила операционную эффективность аптек.

В 2008 году и в 1-м квартале 2009 года мы закрыли 233 нерентабельных аптеки, доведя общее число действующих торговых точек до 1084. Мы и дальше будем работать над повышением операционной эффективности аптек и закрывать нерентабельные аптеки, используя текущую экономическую обстановку для получения более выгодных сроков и условий аренды. Пока нами не найдено оптимальное решение проблемы ликвидности Группы, мы временно

приостановили инвестиции в открытие новых аптек, и по этой причине в течение 2009 года будет наблюдаться дальнейшее снижение числа торговых точек.

Мы добились значительных успехов в регулировании расходов и сократили наши административные и хозяйственные расходы на 5% в абсолютном выражении по каждому кварталу 2008 года в сравнении с административными и общими расходами прошлого года.

В 4-м квартале 2008 года мы сократили численность персонала и продолжили этот процесс в 1-м квартале этого года, сократив с января 2008 года общий штат на 23%, при этом более 35% этих сокращений пришлось на административный персонал и подразделение логистики. В дальнейшем мы продолжим сокращение наших операционных расходов.

Нами отмечено значительное увеличение валовой маржи на 4,5% в годовом исчислении в результате того, что к июню 2008 года были решены все проблемы Московского подразделения, продукция под собственной торговой маркой достигла рыночной доли, и мы начали сотрудничество с поставщиками и производителями в достижении более низких цен и кредитов.

Однако валовая маржа за 4-й квартал немного снизилась в сравнении с 3-м кварталом, так как перебои в поставках привели к повышению закупочных цен, и мы были вынуждены корректировать конечную цену наших продуктов в соответствие с розничными ценами наших конкурентов. Мы наблюдаем продолжение, и даже обострение этих тенденций в 1-м квартале этого года, что также привело к дальнейшему падению трафика.

Тем не менее, показатели валовой маржи по-прежнему достигают 27-29%, благодаря усилиям нашей управленческой команды, которая активно увеличивает долю прямых контрактов с крупными поставщиками, расширяет сотрудничество с национальными дистрибьюторами и уделяет приоритетное внимание развитию направления СТМ. Недавно мы заключили прямой договор с «Фармстандартом», ведущим производителем безрецептурных препаратов в России, и урегулировали спор с «Аптека Холдинг», четвертым по величине национальным дистрибьютором.

Задолженность Группы

Теперь разрешите мне обрисовать ситуацию с долгом Группы. Как Вы знаете, ключевым приоритетом в 2008 году было рефинансирование наших краткосрочных обязательств и поиск долгосрочного финансирования нашего бизнеса. В прошлом году мы добились 100% рефинансирования наших долговых обязательств и сократили долг Группы приблизительно на 50% за счёт продажи активов и операционного потока наличности.

В текущей ситуации сокращение нашего долга не способствовало уменьшению наших финансовых расходов, так как стоимость обслуживания долга намного возросла, а наши финансовые расходы, связанные с определенными кредитами и совместным предприятием «Глазар», выражены в долларах.

Совместно с Советом директоров мы инициировали ряд действий по удовлетворению финансовых потребностей Компании, включая дополнительный выпуск акций, размещение «закрытых» облигаций. В это экономически-нестабильное время мы продолжаем тесно сотрудничать с нашими банками и финансовыми учреждениями в поисках приемлемых решений. Нашим ключевым приоритетом является обеспечение долгосрочного финансирования розничного бизнеса. Управленческая команда совместно с Советом директоров продолжает анализировать все возможные варианты решения этой проблемы.

В завершение, я бы хотел подчеркнуть, что наши результаты свидетельствуют о том, что 2008 год стал годом преобразований для «Аптечной сети 36,6». Группа направила свои основные усилия на розничный сегмент и смогла остановить убытки предыдущих периодов на уровне EBITDA. Мы преуспели в сокращении базового чистого убытка и сократили долг Группы. В заключение, я бы хотел сказать, что «Аптечная сеть 36,6», ее управленческая команда и Совет директоров работают над улучшением показателей компании и, самое главное, над поиском источников финансирования. В ходе нашего дальнейшего развития в это непростое время мы сосредоточим наши усилия на оптимизации текущей деятельности, активном сокращении расходов и предоставлении нашим покупателям необходимых им продуктов и услуг.