

ОАО «Аптечная сеть 36,6»

Выпуск неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением на сумму 3 000 000 000 (три миллиарда) рублей со сроком погашения в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения

выпускаемых Открытым акционерным обществом «Аптечная сеть «36,6», обеспеченных поручительством Закрытого акционерного общества «Аптеки 36,6»

Открытое акционерное общество «Аптечная сеть 36,6», учрежденное в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее – ОАО «Аптечная сеть 36,6», «Эмитент»), осуществляет размещение процентных неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1000 (одна тысяча) рублей каждая в количестве 3 000 000 (три миллиона) штук с шестью купонными периодами и сроком погашения в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения, обеспеченные поручительством Закрытого акционерного общества «Аптеки 36,6» (далее – ЗАО «Аптеки 36,6», «Поручитель») на сумму номинальной стоимости выпуска облигаций, составляющей 3 000 000 000 (три миллиарда) рублей, и совокупного купонного дохода по облигациям, (далее – «Облигации») в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, зарегистрированными решением Федеральной службы по финансовым рынкам (далее – «ФСФР») от 01.06.2006 (далее – «Решение о выпуске ценных бумаг» и «Проспект ценных бумаг», соответственно) с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера 4-01-07335-А. Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону (далее – «Конкурс») в процентах годовых в дату начала размещения Облигаций на торгах, проводимых Закрытым акционерным обществом «Фондовая Биржа «ММВБ» (далее – «Биржа», «ФБ ММВБ»). Конкурс проводится в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, а также согласно регламенту и правилам Биржи, действующими на дату размещения Облигаций. Ставка первого купона фиксируется на срок до первой оферты или на весь срок обращения в зависимости от принятия решения о проведении досрочного выкупа Облигаций, о котором Эмитент сообщит в день раскрытия информации о дате размещения Облигаций. Доход, полученный Эмитентом в результате размещения Облигаций, будет использован им для рефинансирования кредитного портфеля и развития торговой сети (см. раздел «Цели эмиссии облигаций»). Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее – Сертификат), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ (далее – также «Депозитарий»). Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно – «Депозитарии»). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Ц Е Н А Р А З М Е Щ Е Н И Я
100 (сто) процентов от номинала

ОРГАНИЗАТОРЫ

Банк Москвы

Внешторгбанк

ИК «Тройка Диалог»

Информационный меморандум

ОАО «Аптечная сеть 36,6»



Товары private label



Ограничение ответственности

ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, КРАТКО ОПИСЫВАЕТ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРУКТУРУ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ («ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА»). ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПОЛНОСТЬЮ СОДЕРЖАТСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, КОТОРЫЙ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ. ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ В ОБЛИГАЦИИ ИНВЕСТОРЫ ДОЛЖНЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОСПЕКТОМ ЦЕННЫХ БУМАГ.

ИНФОРМАЦИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ПРЕДОСТАВЛЕНА ОАО «АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6» (ДАЛЕЕ - ЭМИТЕНТ, КОМПАНИЯ). ОРГАНИЗАТОР ИЛИ ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИЛИ ЛИЦА, АФФИЛИРОВАННЫЕ С НИМ И/ИЛИ КОМПАНИЯМИ, ПРЕДОСТАВИВШИМИ ИНФОРМАЦИЮ, НЕ ПРОВОДИЛИ ПРОВЕРКУ ТОЧНОСТИ И ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МЕМОРАНДУМЕ. ОРГАНИЗАТОР НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОЛНОТУ И/ИЛИ ТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЕННОЙ ОАО «АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6». ДАННЫЙ МАТЕРИАЛ И СОДЕРЖАЩИЕСЯ В НЕМ СВЕДЕНИЯ НОСЯТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНФОРМАТИВНЫЙ ХАРАКТЕР И НЕ МОГУТ РАССМАТРИВАТЬСЯ В КАЧЕСТВЕ ОФЕРТЫ.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСЧЕРПЫВАЮЩЕЙ. ЛЮБОЕ ЛИЦО, РАССМАТРИВАЮЩЕЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ, ДОЛЖНО ПРОВЕСТИ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЭМИТЕНТА, ПОРУЧИТЕЛЕЙ И ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, ПУБЛИКУЕМОМ НА САЙТЕ ГРУППЫ WWW.PHARMASYCHAIN366.RU

ВСЕ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗЫ КАСАТЕЛЬНО БУДУЩИХ СОБЫТИЙ И/ИЛИ ДЕЙСТВИЙ, ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ, В КОТОРОЙ ГРУППА ОСУЩЕСТВЛЯЕТ СВОЮ ОСНОВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ БУДУЩИХ ПЛАНОВ И ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ СОБЫТИЙ, ОТРАЖАЮТ НАШЕ МНЕНИЕ НА ДЕНЬ ПУБЛИКАЦИИ И ПОДЛЕЖАТ ИЗМЕНЕНИЮ БЕЗ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ.

ОРГАНИЗАТОР НЕ БЕРЕТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ И/ИЛИ ДРУГОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПОРУЧИТЕЛЯХ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ. СОТРУДНИКИ ОРГАНИЗАТОРА НЕ УПОЛНОМОЧЕНЫ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, ОТНОСЯЩУЮСЯ К ЭМИТЕНТУ И/ИЛИ ОБЛИГАЦИЯМ И НЕ СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

ДАТА, УКАЗАННАЯ НА ПЕРВОЙ СТРАНИЦЕ МЕМОРАНДУМА, НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И/ИЛИ ТОЧНОЙ НА ЭТУ ДАТУ. ОРГАНИЗАТОР И ЭМИТЕНТ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ОБНОВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

Содержание

Краткая информация об эмитенте и поручителях	4
Эмитент	4
Поручитель	4
История развития	4
Операционная деятельность	4
Миссия и стратегия	5
Конкурентная позиция	6
Основные финансовые показатели Группы	7
Источники инвестиционной привлекательности	8
Основные условия выпуска облигаций	9
Цели эмиссии облигаций	11
Стратегия развития и структура собственности	12
Миссия и стратегия развития	12
Структура Группы	13
Конкурентная среда	14
Государственное регулирование российского фармацевтического рынка	14
Российский фармацевтический рынок	17
Основные конкуренты аптечной сети «36,6»	20
Основные конкуренты ОАО «Верофарм»	23
Конкурентные преимущества сети «36,6»	23
Конкурентные преимущества ОАО «Верофарм»	24
Продажи	25
Структура продаж ОАО «Аптечная сеть «36,6»	25
Потребители	29
Ценообразование	29
Структура продаж ОАО «Верофарм»	29
Маркетинг, дистрибуция, брендинг	31
Менеджмент и сотрудники	34
Операционная деятельность	37
История развития	37
Розничная сеть	37
Private label	42
Производство	42
Поставщики	44
Управление запасами и транспортными потоками	45
Информационные технологии	46
Капитальные вложения	48
Анализ финансового состояния	49
Финансовые результаты деятельности Группы компаний «36,6»	49
Структура затрат Группы компаний «36,6»	50
Анализ активов Группы компаний «36,6»	51
Анализ пассивов Группы компаний «36,6»	53
Показатели ликвидности Группы компаний «36,6»	54
Факторы риска	55
Страновые и региональные риски	55
Отраслевые риски	56
Риски Группы «36,6»	57
Описание облигаций	58
Некоторые вопросы налогообложения	66
Приложение 1: Независимый отчет аудиторов. Аудированная консолидированная финансовая отчетность по состоянию на 31 декабря 2004 года	71
Приложение 2: Независимый отчет аудиторов. Аудированная консолидированная финансовая отчетность по состоянию на 31 декабря 2003 года	98
Приложение 3: Оферта о предоставлении поручительства со стороны ЗАО «Аптеки 36,6»	122

Краткая информация об эмитенте и поручителе

Эмитент

ОАО «Аптечная сеть 36,6» является холдинговой компанией, прямо или косвенно владеющей контрольными пакетами акций ОАО «Верофарм», ЗАО «ФТК Время», ЗАО «Аптеки 36,6», региональных аптекных сетей и других компаний Группы компаний ОАО «Аптечная сеть 36,6» (далее Группа), занимающейся производством и продажами фармацевтических препаратов. Эмитент был зарегистрирован 15.07.2002г. в рамках реструктуризации юридической структуры Группы, в настоящее время Эмитент определяет основные направления развития фармацевтического и розничного бизнеса Группы, включая разработку и реализацию стратегии, осуществляет юридическую поддержку всех компаний Группы, а также занимается вопросами финансирования деятельности Группы.

Поручитель

Поручителем по облигационному займу ОАО «Аптечная сеть 36,6» выступает ЗАО «Аптеки 36,6», основная операционная компания Группы, консолидирующая выручку от розничной торговли медикаментами и парафармацевтическими товарами через сеть аптек, расположенных в Москве и Московской области. В 2005 г. выручка аптек московского региона сформировала 47% общего объема продаж Группы.

История развития

Создание Группы компаний «Аптеки 36,6» началось в 1991 г., когда Артемом Бектемировым и Сергеем Кривошеевым была организована компания ЗАО «Время», занимавшаяся дистрибуцией медикаментов.

В 1994-2001 гг. были приобретены Воронежский и Белгородский химфармзаводы, а также Покровский завод готовых лекарственных форм, впоследствии объединенные в ОАО «Верофарм», представляющее производственное направление деятельности Группы.

С 1995 г. Группа начала развитие аптекной сети в Москве, объединенной в 1998 г. под единым брендом «36,6». С 2004 г. Группа приступила к расширению аптекной сети за счет проникновения в регионы: в 2004-2005 гг. были приобретены аптекные сети в Республике Башкортостан, Нижнем Новгороде, Ульяновске, Самаре, Волгограде, Перми, открыты брэндовые аптеки в Санкт-Петербурге, Саратове, Самаре, Волжском, Перми, Новосибирске и других городах.

Операционная деятельность

Основными направлениями деятельности Группы являются:

- 1) розничный блок**, представленный сетью аптек в Москве и 6 федеральных округах РФ. На 01.01.06 г. розничные продажи осуществлялись через 445 аптек, совокупный годовой оборот которых составил в 2005 г. \$203,2 млн. (+ 51% год-к-году). На 01.05.06 г. сеть «36,6» насчитывала 536 аптек, из которых в Москве было расположено 123 торговых объекта.

2) производственный блок, представленный одной из ведущих российских фармацевтических компаний ОАО «Верофарм», объединяющей 3 фармзавода. Компания специализируется на выпуске широкого спектра рецептурных и безрецептурных лекарственных средств, занимая лидирующие позиции в области изготовления пластырей, а также препаратов для лечения онкологических заболеваний. Согласно данным неаудированной отчетности по МСФО объем продаж ОАО «Верофарм» в 2005 г. составил \$79,3 млн. (+ 33% год-к-году). Во II квартале 2006 г. ОАО «Верофарм» провело IPO, в ходе которого пакет из 49,99% акций компании был реализован за \$140 млн.

Кроме того, в структуру Группы входят компании, занимающиеся оптовыми продажами препаратов, такие как ЗАО «Фармацевтическая торговая компания «Время», и прочие вспомогательные компании, владеющие недвижимостью (ЗАО «Фармстэйт») и товарным знаком Группы (Клада Венчурес Лтд.)

Совокупная выручка Группы по итогам 2005 г. составила \$305,2 млн. (+44,7% к уровню 2004 г.), EBITDA – \$21,7 млн. (рост на 17,4% год-к-году).

Динамика развития бизнеса Группы 2001–2005 гг.

	2001	2002	2003	2004	2005
Число аптек в Московском регионе	40	55	63	109	140
Число аптек в остальных регионах	35	30	56	144	305
Объем продаж Группы, в т.ч.	105,0	118,7	147,8	211,0	305,2
Объем продаж через аптечную сеть	49,1	58,8	76,3	134,3	203,2

Источник: данные Группы

Миссия и стратегия

Миссия

«Используя наш опыт, страсть и желание изменить жизнь к лучшему, мы стремимся понять и удовлетворить потребности каждого нашего клиента, улучшить качество его жизни и добавить в нее новые краски».

СТРАТЕГИЯ

В рамках стратегии Группа ставит перед собой следующие цели:

- Экстенсивный рост аптечной сети за счет региональной экспансии, как путем открытия новых аптек, так и за счет покупки более мелких локальных конкурентов,
- Создание уникального предложения для покупателей,
- Развитие и укрепление эффективной бизнес-модели,
- Внедрение лучших мировых стандартов корпоративного управления.

Менеджмент Группы рассматривает вышеуказанные цели как основные факторы опережающего роста сети по сравнению со среднегодовыми темпами роста фармацевтического рынка. К 2009 г. Группа планирует завершить создание сети национального масштаба с объемом выручки около \$1 млрд. и долей рынка товаров для красоты и здоровья (парафармацевтика) не ниже 10-20%.

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ

Группа занимает лидирующие позиции на российском фармацевтическом рынке по объемам продаж (опережает ближайшего конкурента почти в 2 раза), по количеству аптек (опережает ближайшего конкурента в 1,5 раза), а также по географическому охвату сети.

ОАО «Верофарм» в 2005 г., по оценкам «Фармэксперт», являлось лидером по темпу роста производства среди российских производителей медикаментов (33% к 2004 г.). По итогам 2005 г. ОАО «Верофарм» по объему производства в стоимостном выражении заняло четвертое место среди российских производителей медицинских товаров с долей в общем объеме российского производства медикаментов 6,5%. По отдельным направлениям производства – препараты для лечения онкологических заболеваний и пластыри, доля ОАО «Верофарм» в 2005 г. составляла 60,9% и 48%, соответственно. По оценкам ОАО «Верофарм», ассортимент выпускаемых им рецептурных препаратов является самым широким среди российских производителей, при этом компания постоянно обновляет продуктовый ряд.

Основные финансовые показатели Группы**Основные финансовые показатели Группы 2003–2005 гг.**

Показатель	2003	2004	2005
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
Выручка, тыс. долл.	147 782	210 953	305 156
EBITDA, тыс. долл.	13 575	18 482	21 694
Чистая прибыль, тыс. долл.	1 046	723	9 183
БАЛАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
Активы, тыс. долл.	113 102	172 277	246 086
Собственный капитал, тыс. долл.	40 190	43 462	49 236
ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ			
Валовая рентабельность, %	40,5%	38,0%	38,7%
Рентабельность EBITDA, %	9,2%	8,8%	7,1%
Рентабельность чистой прибыли, %	0,7%	0,3%	3,0%
ДОЛГ			
Обязательства, тыс. долл.	70 289	126 323	181 960
Финансовый долг, тыс. долл.	43 069	80 422	110 167
краткосрочный, %	93,2%	91,0%	24,7%
долгосрочный, %	6,8%	9,0%	75,3%
Процентные платежи	(6,219)	(7,968)	(13,080)
Чистый долг	41,347	78,760	102,500
ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ			
Финансовый долг/EBITDA	3,17	4,35	5,08
Выручка/Финансовый долг	3,43	2,62	2,77
Финансовый долг/Активы	0,38	0,47	0,45
Финансовый долг/Собственный капитал	1,07	1,85	2,24
EBITDA/процентные расходы	2,18	2,32	1,66

Источник: аудированная отчетность Эмитента по МСФО за 2002–2004 гг., неаудированная отчетность Эмитента по МСФО за 2005 г.

Источники инвестиционной привлекательности

Плюсы

- ⊕ Лидирующее положение на российском фармацевтическом рынке;
- ⊕ Эффективная маркетинговая стратегия, современный формат розничной торговли;
- ⊕ Самый узнаваемый бренд среди аптечных сетей;
- ⊕ Высокопрофессиональный менеджмент;
- ⊕ Высокая степень автоматизации основных бизнес-процессов;
- ⊕ Прозрачная структура Группы и высокая управляемость;
- ⊕ Высокая доля товаров нелекарственного ассортимента в структуре продаж;
- ⊕ Наличие в структуре Группы производителя, входящего в пятерку лидеров по объемам продаж, лидирующего по темпам роста производства среди российских компаний, в том числе за счет широкого и постоянно обновляемого ассортимента лекарственных препаратов.

Возможности для роста

- ⬆ Компания оперирует на растущем рынке, при этом сегмент нелекарственных препаратов демонстрирует наиболее высокие темпы роста;
- ⬆ Низкая степень насыщения региональных рынков;
- ⬆ Низкий уровень концентрации капитала в отрасли предполагает возможности для укрупнения бизнеса;
- ⬆ Рост реальных располагаемых доходов населения, приводящий к увеличению потребления дорогих препаратов;
- ⬆ Развитие направления Private Label;
- ⬆ Снижение издержек и повышение управляемости за счет внедрения ERP-системы и системы управления товаром (PETEK);
- ⬆ Наличие в Группе собственных производственных мощностей.

Основные условия выпуска облигаций

Эмитент Облигаций	Открытое акционерное общество «Аптечная сеть 36,6»
Поручительство	Закрытое акционерное общество «Аптеки 36,6»
Размещаемые ценные бумаги	Облигации процентные неконвертируемые документарные на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая в количестве 3 000 000 (три миллиона) штук общим объемом выпуска 3 000 000 000 (три миллиарда) рублей и сроком погашения в 1092-й день с даты начала размещения.
Купонные выплаты	Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону в процентах годовых в дату начала размещения Облигаций на ФБ ММВБ. Ставка первого купона фиксируется на срок до первой оферты или на весь срок обращения в зависимости от принятия Эмитентом решения о проведении досрочного выкупа Облигаций, о котором Эмитент сообщит в день раскрытия информации о дате размещения Облигаций.
Дата начала размещения	Дата начала размещения Облигаций устанавливается Эмитентом и доводится до сведения всех заинтересованных лиц не позднее, чем за 5 (пять) дней до даты начала размещения Облигаций путем публикации информации в ленте новостей и на сервере Эмитента в сети Интернет по адресу: www.pharmacychain366.ru
Дата окончания размещения	Датой окончания размещения Облигаций является наиболее ранняя из следующих дат: а) 10-й (десятый) рабочий день, следующий за первым днем размещения Облигаций; б) дата размещения последней Облигации выпуска.
Купонный период	182 дня
Дата погашения	Эмитент погасит Облигации в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций.
Способ размещения	Открытая подписка. В дату начала размещения Облигаций на ФБ ММВБ проводится конкурс по определению процентной ставки первого купона по Облигациям (далее – «Конкурс»). Конкурс проводится в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, а также согласно регламенту и правилам Биржи, действующими на дату размещения Облигаций.

Основные условия выпуска облигаций

Оферта

В день раскрытия информации о дате размещения облигаций Эмитент сообщит о намерении и дате досрочного приобретения Облигаций с возможностью их дальнейшего обращения до истечения срока погашения по требованию владельцев Облигаций.

Возможность досрочного погашения

Досрочное погашение не предусмотрено.

Депозитарий

Некоммерческое партнерство «Национальный Депозитарный Центр» (далее – «НДЦ», «Депозитарий»).

Учет прав на Облигации

Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее – Сертификат), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно – «Депозитарии»). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Регулирующее право

Облигации выпускаются в соответствии с действующим российским законодательством.

Вторичный рынок

После Государственной регистрации Отчета об итогах выпуска Облигации могут свободно обращаться как на биржевом, так и на внебиржевом рынке ценных бумаг. Круг потенциальных приобретателей Облигаций не ограничен.

Расчеты при размещении

Расчёты по Облигациям при их размещении производятся на условиях «поставка против платежа». Денежные средства, полученные от размещения Облигаций на ММВБ, зачисляются в Расчётной палате ММВБ на счет Организатора.

Использование средств

Рефинансирование краткосрочных кредитов и займов, а также дальнейшее развитие торговой сети (см. подробное раздел «Цели эмиссии Облигаций»).

Цели эмиссии облигаций

Около 40% средств, полученных от размещения облигационного займа, планируется направить на финансирование развития сети аптек, в том числе на приобретение региональных аптечных сетей, 60% – на рефинансирование ссудной задолженности.

Среднесрочная долговая стратегия Группы ориентирована на преобладание долгосрочных обязательств в структуре финансовой задолженности, а также удешевление заимствований за счет увеличения рыночной составляющей долгового портфеля.

Стратегия развития и структура собственности

Миссия и стратегия развития

Миссия

«Используя наш опыт, страсть и желание изменить жизнь к лучшему, мы стремимся понять и удовлетворить потребности каждого нашего клиента, улучшить качество его жизни и добавить в нее новые краски».

СТРАТЕГИЯ

В рамках стратегии Группа ставит перед собой следующие цели:

- Экстенсивный рост аптечной сети за счет региональной экспансии. В качестве наиболее перспективных менеджмент Группы рассматривает регионы с наибольшим потенциалом роста среднедушевых доходов населения, а также наибольшим объемом расходов населения на непродовольственные товары, в том числе на лекарства и товары для красоты и здоровья. Расширение сети планируется осуществлять за счет освоения городов с численностью населения более 500 тыс. человек, как путем открытия новых аптек, так и за счет покупки более мелких локальных конкурентов.
- Создание уникального предложения для покупателей. Аптечная сеть предлагает покупателям широкий выбор рецептурных и безрецептурных лекарственных препаратов, а также большое разнообразие высококачественных товаров для красоты и здоровья по доступным ценам, в магазинах с продуманной выкладкой товара, удобным месторасположением и высококвалифицированными специалистами-консультантами. В планы менеджмента Группы входит наращивание доли парафармацевтической продукции в продуктовой линейке.
- Развитие и укрепление эффективной бизнес-модели. Постоянное стремление компаний Группы к повышению эффективности управления аптечной сетью, в том числе систематизация, оптимизация и стандартизация основных бизнес-процессов компании; создание системы функциональных комитетов; ребрендинг приобретаемых аптечных сетей; реализация стратегии дифференциации от других аптечных сетей.
- Внедрение лучших мировых стандартов корпоративного управления.

Менеджмент Группы рассматривает вышеуказанные цели как основные факторы опережающего роста сети по сравнению со среднегодовыми темпами роста фармацевтического рынка. К 2009 г. Группа планирует завершить создание сети национального масштаба с объемом выручки около \$1 млрд. и долей рынка товаров для красоты и здоровья (парафармацевтика) не ниже 10-20%.

Структура Группы

Группа компаний, в настоящее время представляет собой объединение 52 юридических лиц, основанное на взаимном владении акциями и/или долями участия. Все компании Группы контролируются двумя основными акционерами А. Бектемировым и С. Кривошеевым.

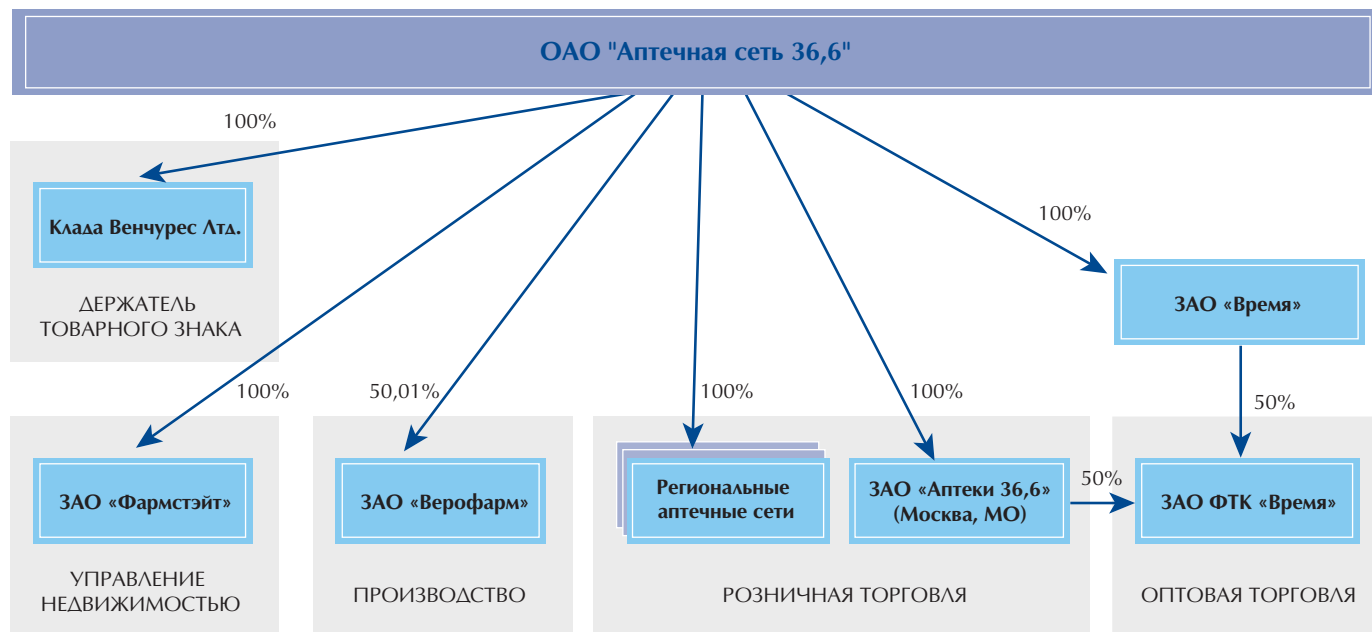
Структура акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6» на 01.05.06

Акционер	Доля в УК, %
36,6 Investments Ltd	56,5%
А.Бектемиров	5,2%
С.Кривошеев	5,2%
В свободном обращении	33,1%
Итого	100%

Источник: данные Группы

Контрольными пакетами акций большинства компаний, входящих в Группу, владеет ОАО «Аптечная сеть 36,6», управление компаниями осуществляет ЗАО «Управляющая компания «Аптечная сеть 36,6», которой переданы функции единоличных исполнительных органов ЗАО «Аптеки 36,6», а также региональных сетей.

Текущая структура Группы



Источник: данные Группы

Конкурентная среда

Государственное регулирование российского фармацевтического рынка

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В настоящее время государственное регулирование российского рынка фармацевтического производства, а также розничной торговли медикаментами осуществляется в рамках двухуровневой системы. На федеральном уровне утверждается бюджет госрасходов на здравоохранение, разрабатываются федеральные социальные программы, а также утверждаются основные требования к реализации социальной политики в регионах.

Ответственность за выполнение, своевременное и полное финансирование социальных программ на региональном уровне возложена на местные администрации.

В соответствии с ФЗ «О лекарственных средствах» №86 в ред. от 29.12.04 г. государственное регулирование российского фармацевтического рынка осуществляется по следующим направлениям:

- регистрация лекарственных средств (далее – ЛС);
- лицензирование отдельных видов деятельности в сфере обращения ЛС;
- аттестация и сертификация специалистов, занятых в сфере обращения ЛС;
- контроль производства, изготовления, качества, эффективности и безопасности ЛС;
- регулирование цен на ЛС.

РЕГИСТРАЦИЯ ЛС И КЛИНИЧЕСКИЕ ТЕСТЫ

Подача заявления на государственную регистрацию препарата осуществляется после положительных результатов доклинического и клинического тестирования, свидетельствующих о его эффективности и безопасности. Доклинические тесты проводятся компанией-изготовителем, на их основе производитель обращается с заявлением о проведении клинических исследований ЛС в Федеральную службу по надзору в сфере здравоохранения. Данная служба проводит аккредитацию медицинских учреждений, уполномоченных осуществлять клиническое тестирование.

В соответствии с ФЗ «О лекарственных средствах» №86 в ред. от 29.12.04 г. для всех видов ЛС, производимых и реализуемых на территории РФ, обязательно прохождение процедуры государственной регистрации. Государственной регистрации подлежат новые ЛС, новые комбинации ЛС, воспроизведенные ЛС, а также ЛС, зарегистрированные ранее, но выпущенные в иной лекарственной форме.

На федеральном уровне регистрацию новых препаратов осуществляет Минздрав РФ в срок до 6 месяцев (по отдельным группам воспроизведенных ЛС и в случае повторной регистрации – до 3-х месяцев) с даты подачи соответствующего заявления с последующим занесением нового ЛС в госреестр. Вместе с тем, в российском законодательстве не прописан механизм привлечения к ответственности в случае нарушения госорганами данных сроков.

Государственная регистрация действительна в течение 5 лет, за 3 месяца до истечения данного срока компания-изготовитель обращается в регистрирующий орган с повторным заявлением, к которому необходимо приложить список дополнительных сведений/свойств препарата, о которых стало известно за время действия госрегистрации. По факту госрегистрации уплачивается пошлина.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ, СЕРТИФИКАЦИЯ И АТТЕСТАЦИЯ

Производство и реализация лекарственных средств на территории РФ подлежит лицензированию, которое проводится соответствующим комитетом Минздрава РФ. Сроки действия лицензий на производство и реализацию ЛС составляют 5 лет.

Производственная деятельность лицензируется на основе заявления компании-соискателя, предоставленных копий патентов ЛС, описания основных технологических процессов, а также письменного согласия органов местной администрации на размещение соответствующего производства на данной территории.

Обязательными условиями для принятия решения о выдаче лицензии дистрибьюторам и аптечным учреждениям является наличие документов, подтверждающих право соискателя лицензии на использование помещений в целях осуществления фармацевтической деятельности, наличие сертификатов/аттестатов у специалистов, осуществляющих фармацевтическую деятельность, а также санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещений требованиям санитарных правил. Кроме того, для осуществления розничных продаж обязательно получение лицензии территориального органа здравоохранения на осуществление торговли лекарствами в фиксированном формате (аптечный пункт, аптечный киоск, аптека определенной категории и т.д.).

ЛС, реализуемые на территории РФ, должны сопровождаться сертификатами соответствия стандартам качества и безопасности, разрабатываемым Минздравом РФ и Госстандартом. Выдача соответствующих сертификатов осуществляется Минздравом РФ и является частью процесса госрегистрации. Аптечное учреждение несет ответственность за реализацию медикаментов без надлежащих сопроводительных документов. Плановые проверки аптечных учреждений проводятся не чаще 1 раза в 2 года, однако в случае выявленных нарушений правил осуществления аптечной деятельности допускается более частое проведение внеплановых проверок.

КОНТРОЛЬ ЗА КАЧЕСТВОМ ПРОИЗВОДСТВА

В соответствии с постановлением правительства РФ N72 от 10.02.2004 г. (в ред. постановления N255 от 29.04.2006 г.) система обязательной сертификации ЛС должна быть отменена с 01.01.07 г. ЛС должны войти в перечень продукции, соответствие которой может быть подтверждено декларацией о соответствии качества производства международным стандартам GMP (Goods Manufacturing Practice). Вместе с тем, ввиду отсутствия нормативной базы и установленной процедуры такого декларирования в качестве оценочного срока продления обязательной сертификации эксперты называют год – до 01.01.08 г.

По данным на 01.01.05 г. из более 600 фармацевтических предприятий РФ на стандарты GMP перешли всего несколько заводов, в том числе Белгородский завод ОАО «Верофарм». В настоящее время жестких сроков перехода на GMP не установлено и в качестве промежуточной меры к предприятиям предъявляются так называемые «мягкие» (ограниченные) требования GMP.

В случае действий государства по жесткому сценарию несколько сотен предприятий может быть закрыто с последующим перераспределением заказов в пользу сертифицированных производств.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН НА ЛС

Реализация медикаментов облагается НДС по льготной ставке 10% по сравнению с базовой ставкой 18% по большинству товарных групп.

На ежегодной основе Правительство РФ утверждает список жизненно необходимых и важнейших ЛС, включающий более 500 препаратов из более 20 тыс. ЛС, зарегистрированных в настоящее время в РФ. Предельные отпускные цены производителей на медикаменты из данного списка регистрируются Федеральной службой по надзору в области здравоохранения на основе заявления компании-изготовителя, к которому прилагается обоснование предельной отпускной цены конкретных препаратов.

Установление максимально допустимых дистрибьюторских и розничных наценок на жизненно необходимые ЛС осуществляется на уровне субъектов РФ. Кроме того, ценообразование при оптовой и розничной реализации медикаментов, не включенных в список жизненно необходимых, также может быть предметом контроля местных администраций. Результатом этого часто является существенная региональная дифференциация оптовых и розничных цен на ЛС.

ПРОГРАММА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В соответствии с федеральной программой дополнительного лекарственного обеспечения (далее – ДЛО), отдельные (льготные) группы населения (пенсионеры, малообеспеченные семьи и т.п.) имеют право на бесплатное получение лекарств из заранее утвержденного списка (т.н. Справочник лекарственных средств, включающий наименование препарата, компанию-изготовителя, отпускную цену производителя и т.п.) или выплату денежной компенсации в случае отказа от государственной социальной помощи.

Соответствующие заказы на изготовление препаратов из утвержденного списка размещаются государством на фармацевтических предприятиях, которые отгружают произведенную продукцию дистрибьюторам, получившим статус уполномоченной фармацевтической организации. Возмещение средств производится из средств территориального фонда ОМС на основе реестров рецептов лекарственных средств, подготовленных аптечными учреждениями по факту отпуска медикаментов. Данные реестры консолидируются на уровне уполномоченного дистрибьютора с последующим выставлением на их основе счетов на оплату реализованных ЛС за счет средств территориальных фондов ОМС. Для предприятия-производителя соответствующие сроки расчетов (отсрочка в оплате госзаказа) составляют 6 месяцев, хотя не исключаются и более длительные задержки в оплате.

Объем федеральных средств, выделенных на реализацию программы дополнительного лекарственного обеспечения (далее – ДЛО) в 2005 г. составил \$1,37 млрд. В текущем году, по данным DSM Group, 46% льготников отказалось от участия в программе ДЛО в пользу денежной компенсации. Как следствие, объем запланированных средств на реализацию данной программы в 2006 г. снижен до \$1 млрд.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

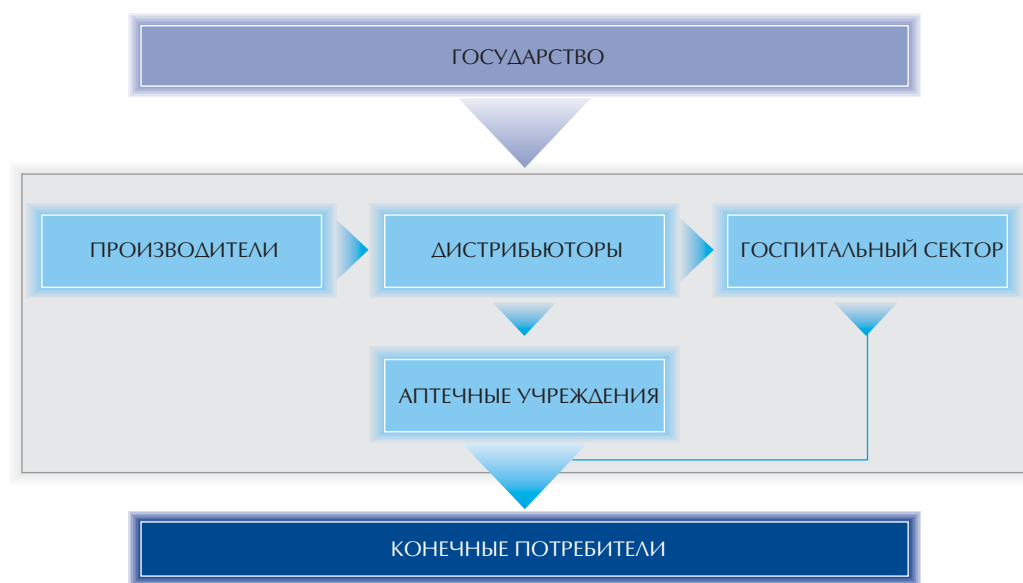
В соответствии с ФЗ «Патентный закон РФ» №3517-1 в ред. от 02.02.06 г. выдача патентов в РФ осуществляется Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

Срок действия патента на изобретение ЛС не может превышать 5-ти лет, по истечении которых производитель имеет право обратиться с ходатайством о продлении патентной защиты на срок не более 5-ти лет.

Российский фармацевтический рынок

Кроме государственных структур в настоящее время на российском фармацевтическом рынке оперируют следующие группы основных игроков/контрагентов: заводы-производители, дистрибьюторы, больничные и аптечные учреждения. Дистрибьюторы выступают в качестве посредника между заводом-изготовителем и розницей, а также госпитальным сектором. В свою очередь, больничные и аптечные учреждения реализуют закупленные у дистрибьютора ЛС конечному потребителю.

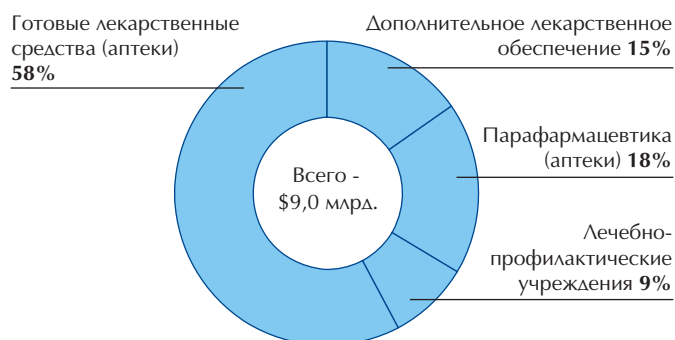
Структура российского фармацевтического рынка



По оценкам независимых экспертов компании DSM Group, в розничных ценах объем российского рынка в 2005 г. возрос до \$9 млрд. Одновременно с увеличением объемов наблюдалось сокращение доли аптечных продаж готовых ЛС (до 58% с 72% в 2004 г.), а также госпитального сектора за счет введения программы дополнительного лекарственного обеспечения и развития сектора парафармацевтики, включающего средства косметики и гигиены, а также биологически-активные добавки (далее – БАД).

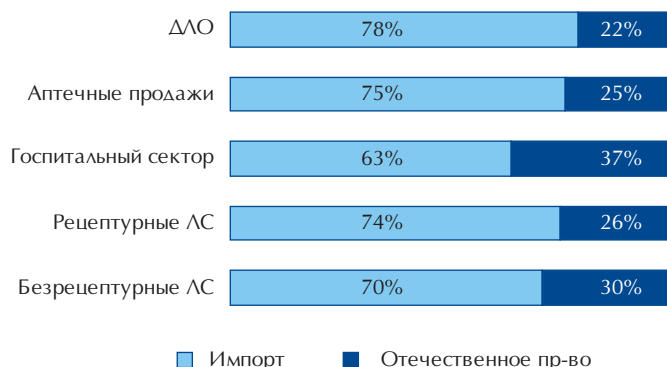
В настоящее время большая часть продаж медикаментов – до 53% в стоимостном выражении – приходится на рецептурные ЛС. Однако популярность безрецептурных ЛС уверенно растет – до 47% с 43% в 2004 г. Кроме того, официальная статистика не учитывает свободный отпуск рецептурных препаратов в аптеках, контроль за которым должен стать более жестким в 2006 г. в соответствии с Приказом Правительства РФ «О порядке отпуска ЛС» от 14.12.06 г.

Структура российского рынка фармпрепаратов в 2005 г.



Источник: DSM Group

Соотношение отечественные/импортные ЛС в 1 пол. 2005 г.



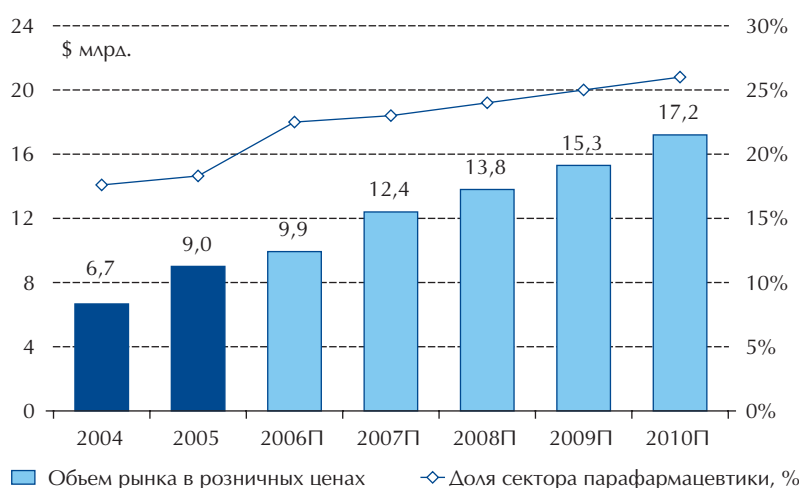
Источник: Фармэксперт

В 80-90-х гг. отечественные производители специализировались преимущественно на изготовлении промежуточных и активных субстанций, в то время как готовые ЛС закупались в европейских странах. Исторически сложившаяся зависимость от импорта определяет и текущую структуру рынка, где доля импортных препаратов по разным сегментам составляет 60-80%. Основными странами-экспортерами медикаментов в РФ являются Великобритания, Германия, Франция и Швейцария, а также страны Восточной Европы (Польша, Чехия, Словения, Венгрия).

Жесткая конкуренция с импортируемыми ЛС ограничивает возможности отечественных производителей по финансированию дорогостоящих НИОКР, что обуславливает преобладание дженериковых препаратов в общем объеме розничных продаж – до 88% в 2005 г.

По данным исследований Фармэксперта, в период 2002-2004 гг. российский фармацевтический рынок характеризовался умеренными темпами роста. В среднегодовом исчислении его объемы за рассматриваемый период увеличились на 14,4% – с \$4,9 млрд. до \$6,4 млрд. (в розничных ценах). По оценкам DSM Group, объем рынка в 2004 г. составил \$6,7 млрд., в то время как реализация программы ДЛО в 2005 г. стала ключевым фактором дальнейшего увеличения емкости рынка до \$9 млрд. в 2005 г. (+35% год-к-году).

Динамика российского рынка фармпрепаратов в 2004-2010 гг.

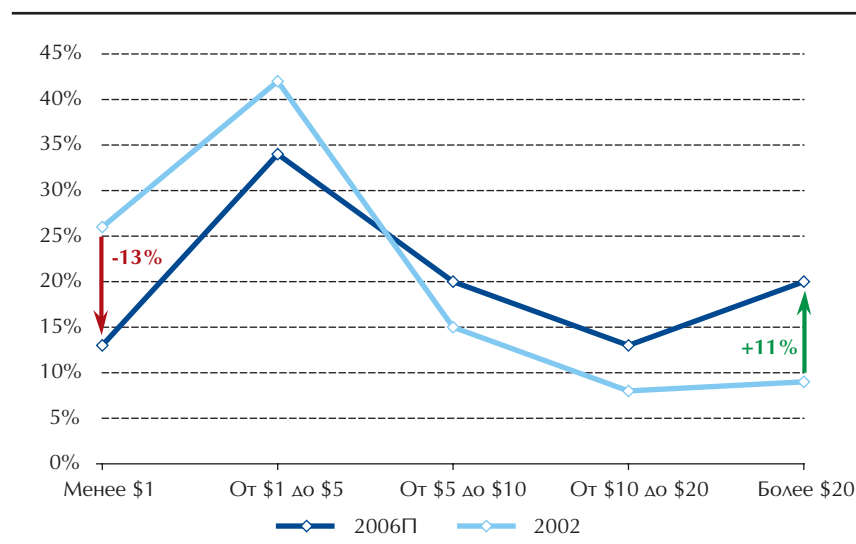


Источник: DSM Group

Без учета программы ДЛО, объем государственного финансирования которой оценивается в 2005 г. на уровне \$1,37 млрд. (см. раздел «Государственное регулирование»), увеличение стоимостных объемов рынка в 2005 г. составило 15%. Согласно долгосрочному прогнозу DSM Group, в перспективе до 2010 г. среднегодовые темпы роста рынка оцениваются в 13,8% в долларовом выражении. В качестве ключевых факторов роста рынка можно выделить следующие:

- 1) сохранение государственной поддержки.** В 2005 г. часть льготников приняла решение отказаться от социальной помощи в пользу денежных выплат, что привело к сокращению запланированных на 2006 г. госрасходов на закупки ЛС до \$1 млрд. или около 10% фармрынка в розничных ценах по сравнению с 15% в 2005 г. Вместе с тем, в преддверии выборов 2008 г. в рамках развития программы ДЛО не исключено появление новых льготных категорий населения, а также увеличение госрасходов на здравоохранение.
- 2) дальнейшее развитие сегмента парафармацевтики (включая БАД).** Рост данного сектора в 2005 г. составил 41% по сравнению с увеличением аптечного и госпитального сегментов на 9%. В результате высокого спроса со стороны населения сформировалась тенденция регистрации/перерегистрации ОТС-препаратов как БАД, что также повлияло на увеличение доли данного сегмента. По прогнозам DSM Group, в текущем году вероятно дальнейшее увеличение объемов продаж парафармацевтики еще на 35%, в то время как доля рынка этой категории продукции увеличится до 22,5%.
- 3) рост доходов населения.** Прогнозируемый рост реальных располагаемых доходов населения способен изменить текущую структуру потребления медикаментов в пользу увеличения доли дорогостоящих препаратов, что и наблюдалось в 2002-2005 гг.

Ценовая сегментация российского фармацевтического рынка*



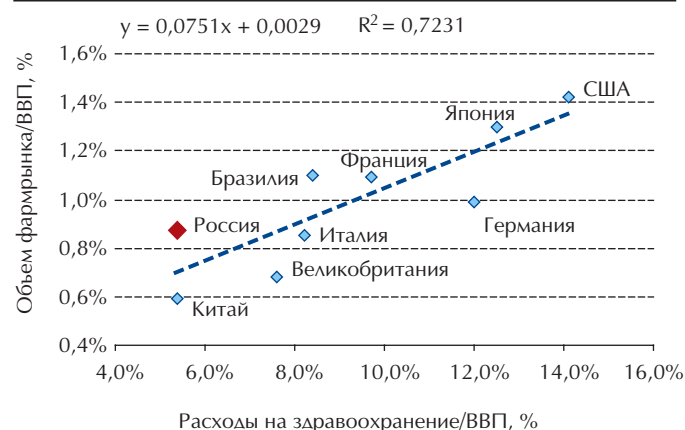
Источник: Фармэксперт

* Аптечные и госпитальные продажи ЛС

- 4) ухудшение демографических показателей.** По оценкам ФСГС, в перспективе до 2016 г. наиболее быстрорастущим сегментом будет категория населения старше 60 лет при одновременном резком сокращении доли населения возраста 10-24 лет. За период 1999-2003 гг. средняя продолжительность жизни в РФ сократилась с 69 до 66 лет, что на 13 лет ниже аналогичного показателя Франции, на 11 лет – США, на 9 и 7 лет – Польши и Венгрии (соответственно), что может служить косвенным подтверждением

ухудшения состояния здоровья нации. В совокупности вышеуказанные факторы могут способствовать росту расходов на здравоохранение и, в частности, увеличению потребления лекарств на душу населения.

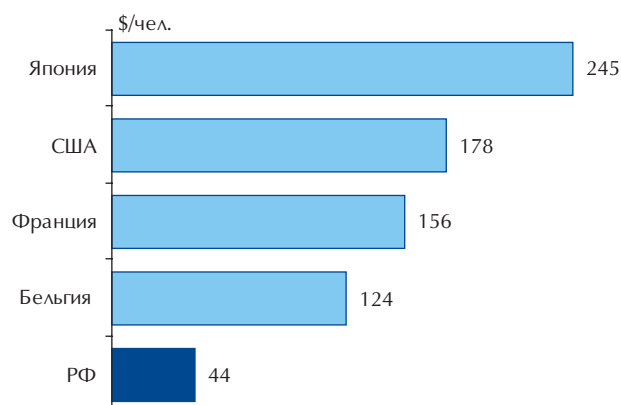
Доля фармынка в ВВП против расходов на здравоохранение*



Источник: МВФ

* В расчет объема фармынка приняты только ЛС (без учета парафармацевтики)

Потребление лекарств на душу населения в 2004 г.



Источник: Фармэксперт

С точки зрения региональной структуры рынка наибольшие объемы потребления наблюдаются в Центральном ФО, включая Москву, а также в Уральском ФО, где по состоянию на 01.05.06 было расположено 329 из 536 аптек сети «36,6».

Потребление лекарств на душу населения по регионам РФ в 2004 г.

Регион	Потребление лекарств на душу населения, \$/чел.
ЦФО	57,8
УФО	47,5
ПФО	47,5
СЗФО	43,7
СФО	37,9
ЮФО	32,0
ДФО	22,8
Среднее по РФ	43,8

Источник: Фармэксперт

Основные конкуренты аптечной сети «36,6»

Российский розничный фармацевтический рынок сильно фрагментирован: в настоящее время на данном рынке оперирует около 58 тыс. аптечных учреждений всех видов (около 23 тыс. аптек и аптечных пунктов, а также 35 тыс. аптечных киосков), из которых в частной собственности находится порядка 75%. Наиболее популярной формой организации аптечной торговли является аптечный киоск – около 60% всего количества действующих аптечных учреждений.

На национальном уровне основными конкурентами аптек «36,6» являются сети «Ригла» и «ОЗ». Крупнейшими региональными конкурентами Группы являются «Фармакор» (Северо-Западный ФО) и «Имплозия» (Приволжский ФО). Муниципальные аптечные сети являются конкурентами «36,6» прежде всего в сегменте продаж лекарственных препаратов.

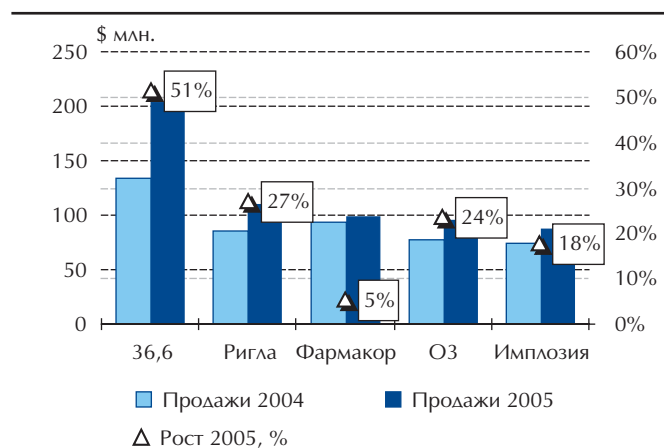
Основные показатели крупнейших конкурентов сети за 2005 г.

Аптечные Сети	Продажи за 2005 г.*	Количество аптек на конец 2005 г.
36,6	100,0%	445
Ригла	53,9%	260
Фармакор	48,3%	181
ОЗ	47,1%	140
Имплозия	42,7%	268

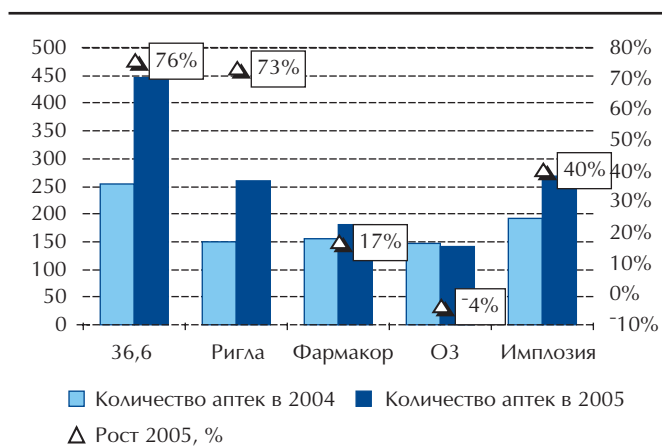
* Объем продаж сети аптек «36,6» принят за 100%

Источник: Фармэксперт

Динамика показателей операционной деятельности основных конкурентов сети за 2004–2005 гг.



Объемы продаж основных конкурентов рассчитаны на основе их процентного отношения к выручке сети «36,6»
 Источник: Фармэксперт



Количество аптек сети «Имплозия» включает аптеки, работающие по франчайзинговым схемам
 Источник: Фармэксперт

РИГЛА

Аптечная сеть «Ригла» является дочерней структурой «ЦВ Протек» – крупнейшего российского фармдистрибьютора. Объем продаж сети «Ригла» в 2005 г. составил около \$110 млн., при этом темпы роста как продаж так и количества аптек в 2005 г. у сети «Ригла» также были ниже, чем у аптечной сети Группы. Сеть оперирует в Центральном, Приволжском, Северо-Западном и Уральском ФО. В 2004 г. сеть «Ригла» запустила программу франчайзинга, однако на конец 2005 г. только 10 аптек работали по этой программе.

Аптечная сеть «Ригла» не является ключевым направлением бизнеса для «Протека», основные финансовые инвестиции направляются на развитие дистрибуции. Вследствие недавнего сильного пожара на московском складе Протека (крупнейшие складские мощности в Европе) изменение данной ситуации в ближайшее время маловероятно.

ФАРМАКОР

Петербургская сеть «Фармакор», занимающая по итогам 2005 г. 3-е место по объему продаж в рейтинге крупнейших российских аптечных сетей, оперирует, в основном, в Санкт-Петербурге, а также Ленинградской области и Петрозаводске (Карелия). В части регионального развития долгосрочная стратегия аптечной сети направлена на достижение доминирующего положения на фармацевтическом рынке Санкт-Петербурга. Сеть продвигает аптеки традиционного закрытого формата.

«ОЗ» (ОЗОН)

Аптечная сеть, работающая под брендом «ОЗ» (Озон), создана в результате покупки сети «Аптеки ICN» и аптек «Чудо-Доктор» парфюмерно-косметическим холдингом «Этуаль», благодаря чему сеть имеет сильные позиции в косметическом сегменте. Также как и сеть «36,6» сеть «ОЗ» предлагает открытый формат торговли и осуществляет региональную экспансию. На конец 2005 г. сеть насчитывала 140 аптек и была представлена в 16 городах России: Москва, Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Казань, Красноярск, Курск, Новокузнецк, Ноябрьск, Пермь, Ростов-на-Дону, Самара, Санкт-Петербург, Тольятти, Томск, Уфа.

Объем продаж сети в 2005 г. составил около \$96 млн., увеличившись на 24% по сравнению с 2004г.

По оценке менеджмента Компании, владельцы холдинга «Этуаль» будут развивать свою национальную розничную сеть под торговой маркой «Озон», проведя ребрендинг бывших аптек ICN и «Чудо-доктор».

ИМПЛОЗИЯ

Аптечная сеть «Имплозия», занимающая по итогам 2005 г. 5 место по объему продаж, осуществляет деятельность с 1993 г. и представлена в 10 регионах России (более чем шестидесяти городах): Самарская, Саратовская, Ульяновская, Пензенская, Оренбургская области, г. Москва, республики Башкирия, Татарстан, Чувашия и Марий Эл. Сеть активно использует франчайзинговые схемы, около 40% аптек действуют в рамках франчайзинговых соглашений.

В ближайшие 1-2 года в России могут появиться крупные западные аптечные сети. В частности, можно ожидать, что британская фармацевтическая группа Alliance UniChem, которая в 2005 г. приобрела 96% акций российского дистрибьютора «Аптека-Холдинг», также начнет активно развивать розничное направление. Появление новых российских конкурентов в секторе розницы вероятно за счет быстрой экспансии фармдистрибьюторов в розничный сектор.

Основные конкуренты ОАО «Верофарм»

Производство дженериковых препаратов является высоко конкурентной отраслью как в России так и за рубежом. Основными конкурентами ОАО «Верофарм», оперирующими с ним на одном рынке сбыта и имеющими пересекающийся продуктовый ряд, являются три российских производителя (Акрихин, Брынцалов и Отечественные лекарства) и два зарубежных (KRKA и Gedeon Richter).

Основные конкуренты ОАО «Верофарм»

Продукты			
рецептурные	безрецептурные	традиционные	пластыри
Отечественные лекарства (РФ)	Фармстандарт (РФ)	Акрихин (РФ)	Отечественные лекарства (РФ)
Teva (Израиль)		Брынцалов (РФ)	Paul Hartmann
Ebeve (Австрия)		Отечественные лекарства (РФ)	(Великобритания)
KRKA (Словения)			Haiwon Pharmaceuticals
Gedeon Richter (Венгрия)			(Китай)

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

По объему выпуска в ценах производителя, согласно рейтингу Фармэксперт, по итогам 2005 г. ОАО «Верофарм» находится на четвертом месте среди российских производителей (6,5%), на первом месте – Отечественные лекарства с долей выпуска в российском производстве 11,5%. Вместе с тем, прирост объема продаж Отечественных лекарств за 2005 г. составил 25%, в то время как продажи ОАО «Верофарм» выросли за тот же период на 33%. На третьем месте – Фармстандарт с долей выпуска в российском производстве 9,1% и сокращением объема продаж за 2005 г. на 5%. Акрихин занял по итогам 2005 г. восьмое место в рейтинге (доля российского производства – 3,78% и падение объема продаж на 8%). Остальные компании не вошли в рейтинг 25 крупнейших российских производителей.

Конкурентные преимущества сети «36,6»

ВЫСОКАЯ ДОЛЯ ПАРАФАРМАЦЕВТИКИ В ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКЕ

Сегмент парафармацевтики, который включает в себя биологически активные добавки и товары для красоты и здоровья, является самым быстрорастущим сегментом розничного фармацевтического рынка. Аптечная сеть 36,6 является крупнейшим розничным продавцом товаров данной группы в России.

ВЫСОКАЯ РЫНОЧНАЯ ДОЛЯ В ОДНОМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ БЛАГОПОЛУЧНЫХ РЕГИОНОВ

Аптечная сеть «36,6» является крупнейшей по объему продаж коммерческой аптечной сетью в следующих городах России: Москва, Уфа, Пермь, Нижний Новгород. Кроме того, Группа постоянно стремится к увеличению своей рыночной доли в Санкт-Петербурге и крупных городах Урала, Западной Сибири и Юга России.

АКТИВНОЕ ОСВОЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Аптечная сеть 36,6 является наиболее быстро растущей аптечной сетью России. Активное освоение региональных рынков позволяет сети занять доминирующие позиции в еще недостаточно освоенных аптечными сетями регионах, которые при этом имеют значительный потенциал роста в будущем.

УЗНАВАЕМЫЙ БРЕНД

Бренд «36,6» является наиболее узнаваемым аптечным брендом как в Москве и Московской области, так и в целом по России. Высокий уровень узнаваемости бренда, а также лояльности покупателей позволяют Группе увеличивать показатели статистики розничных продаж, а также развивать такие проекты, как производство товаров под собственной торговой маркой (private label).

Конкурентные преимущества ОАО «Верофарм»

Один из самых широко диверсифицированных продуктовых портфелей среди российских производителей.

Широкая продуктовая линейка ОАО «Верофарм» является существенным преимуществом при работе с дистрибьютерами, которым, с точки зрения логистики и ценообразования, выгоднее взаимодействовать с наименьшим количеством поставщиков.

ПОСТОЯННОЕ ОСВОЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА НОВЫХ ПРОДУКТОВ

С 2003 г. было зарегистрировано и выведено на рынок 42 новых медицинских препарата, а также выпущен 51 новый вид пластырей. По данным Группы, все новые продукты пользуются спросом и своевременно выходят на запланированные объемы продаж. Быстрое освоение новых продуктов позволяет сохранить отрыв от конкурентов как по качественным, так и по количественным характеристикам ассортимента продукции.

ПЕРЕНАСТРАИВАЕМОЕ И МОДЕРНИЗИРОВАННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

При покупке производств в Воронеже, Белгороде и Покрове ОАО «Верофарм» проводил модернизацию или замену существующих производственных мощностей, благодаря чему в настоящее время производитель обладает перенастраиваемым оборудованием, позволяющим производить медицинские товары высокого качества, а так же варьировать объем выпуска продукции.

УЗНАВАЕМЫЙ БРЕНД И ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ

Одним из направлений стратегии развития ОАО «Верофарм» является построение прочной репутации на рынке. Благодаря реализации данной стратегии, по оценкам независимого маркетингового агентства КОМКОН-Фарма с 2002 г. узнаваемость и лояльность к бренду производителя среди специалистов данной области увеличилась втрое.

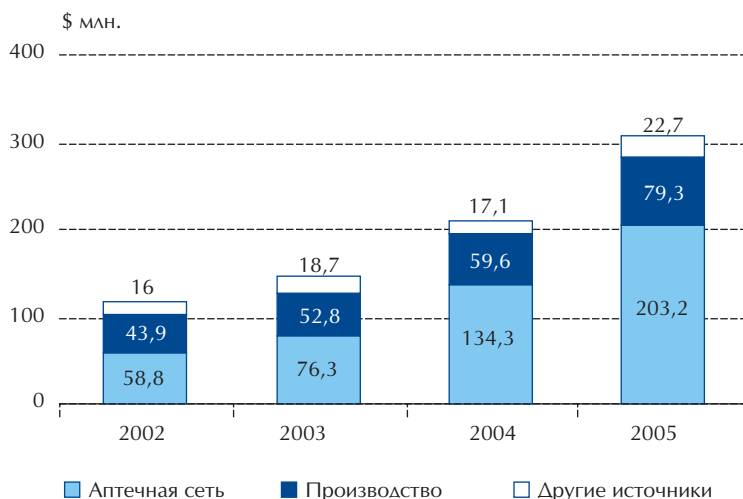
КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПЕРСОНАЛ

Управленческая и производственная команда ОАО «Верофарм» состоит из квалифицированных и опытных специалистов. Кроме того сеть медицинских представителей компании насчитывала на конец 2005 г. 140 профессионалов, предлагающих продукцию ОАО «Верофарм» специалистам госпитального и аптечного секторов по всей России, а также в Украине, делая около 27 000 визитов ежемесячно.

Продажи

В связи с резким расширением аптечной сети на фоне общего увеличения выручки Группы доля розничных продаж в структуре выручки постоянно растет с 50% в 2002 г. до 67% по итогам 2005 г.

Структура продаж Группы 2002–2005 гг.

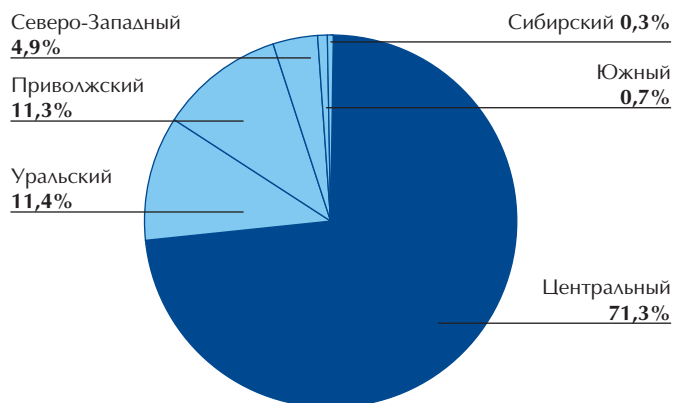


Источник: Данные Группы

Структура продаж ОАО «Аптечная сеть «36,6»

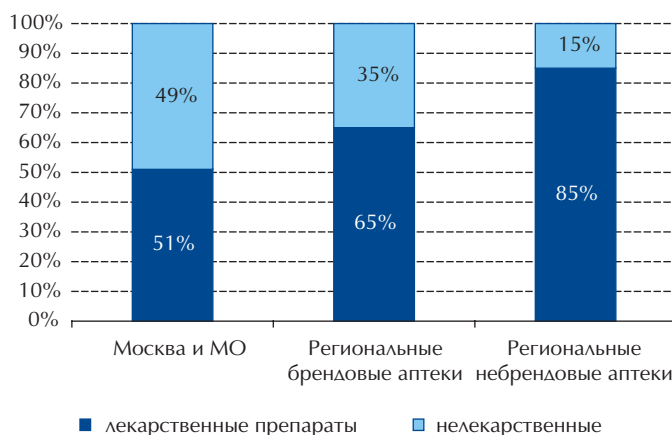
В Москве и Московской области на долю лекарственных препаратов в 2005 г. приходилось 51% продаж, по сравнению с 55% в 2003 г. В других регионах в структуре продаж доля лекарственных средств выше: 85% в небрендовых аптеках и 65% – в брендовых аптеках Группы, доля лекарственных средств в продажах региональных аптек также снижается. В региональной структуре продаж преобладает Центральный ФО, традиционный рынок аптечной сети «36,6», незначительная доля Южного и Сибирского ФО объясняется тем, что на рынки данных регионов сеть вышла только в 2005 г. и представлена очень ограниченно.

Соотношение продаж лекарственных и нелекарственных препаратов в Москве и регионах в 2005 г.



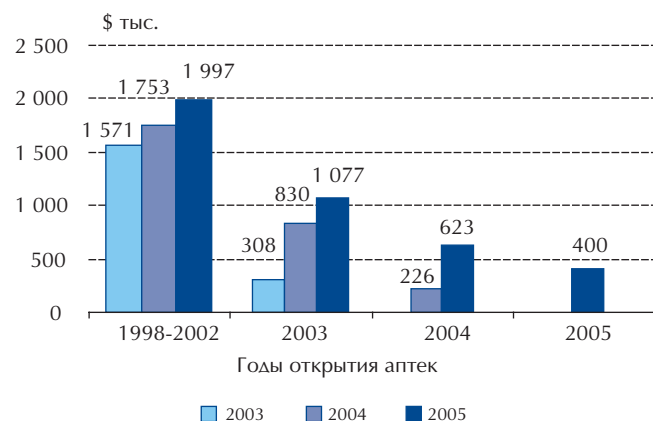
Источник: Данные Группы

Структура продаж аптечной сети по федеральным округам в 2005 г.



Источник: Данные Группы

Динамика продаж на одну аптеку в Московском регионе в 2003–2005 гг.

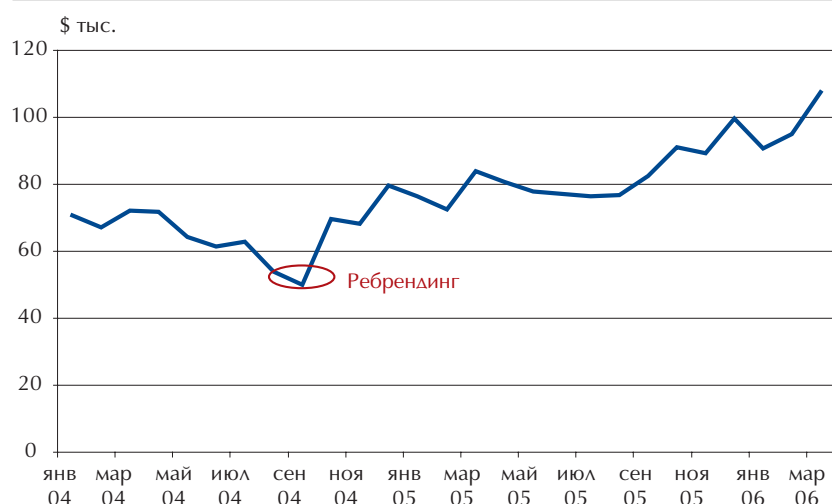


Источник: Данные Группы

Увеличение объема продаж сети, сопровождалось ростом таких качественных показателей как объем продаж на кв.м. торговой площади и объем продаж на одну аптеку. Рост наблюдался как по старым аптекам (среднегодовой темп прироста за 2003-2005 гг. – 12,8% по московскому региону), так и по вновь открытым аптекам. За полный год функционирования продажи на аптеку и на кв. м. торговой площади «новых» аптек в московском регионе возросли на 30%.

Ребрендинг приобретенных локальных сетей приводит к росту продаж более чем на 30%. В качестве примера приведены данные по четырем аптекам в г. Уфа, в котором аптечная сеть Группы представлена наиболее длительный срок, по сравнению с остальными регионами, исключая московский.

Помесячная динамика продаж на одну аптеку 2004–1 кв. 2006 гг. до и после ребрендинга аптек в г. Уфа



Источник: Данные Группы

Ребрендинг аптек был проведен в августе-сентябре 2004 г. Рост продаж на одну аптеку за 1 кв. 2005г. составил 11% (к 1 кв. 2004 г. – до ребрендинга), а продаж за 1 кв. 2006 г. – 40% (к 1 кв. 2004 г. – до ребрендинга).

Маркетинг

АССОРТИМЕНТ. В зависимости от размера аптеки ее ассортимент включает от 4000 до 14000 наименований. Кроме стандартной для аптек общего профиля номенклатуры медикаментов, в аптеках представлен расширенный ассортимент традиционной (не только лечебной) косметики, парфюмерии и оптики, в некоторых аптеках, при наличии соответствующих разрешений, организована торговля отдельными категориями продуктов питания и сопутствующими товарами.

Выручка московских брендовых аптек распределяется между лекарственным и нелекарственным (косметическим) ассортиментом в следующей пропорции 51/49. В региональных аптеках это соотношение смещено в сторону преобладания лекарственных средств и составляет 65/35 для брендовых и 85/15 для небрендовых аптек.

Одним из преимуществ ассортиментной политики «36,6» является наличие технологии оптимизации ассортимента с учетом спроса на локальном рынке в аптеках любого размера. Единая система мерчендайзинга способствует увеличению средней покупки и доступности продукта.

В некоторых аптеках реализуются специальные проекты – «Клиника здоровья кожи», «Бутик натуральной косметики», «Оптика» и т.п. В январе 2006 г. Группа открыла в Москве первый концепт-магазин, в котором представлен полный ассортимент рецептурных и безрецептурных лекарственных препаратов, средств парафармацевтики, лечебной косметики, товаров для красоты и здоровья, а также эксклюзивные предложения покупателям. Отличительной особенностью нового концепт-магазина является комплекс предлагаемых покупателям дополнительных услуг. В магазине расположатся фито-бар, центр SPA-процедур, первый в России concept-store Vichy. В концепт-магазине постоянно будут работать консультанты ведущих мировых производителей товаров для красоты и здоровья. На полках концепт-магазина 36,6 будут представлены полные ассортиментные линии товаров, произведенных под собственной торговой маркой 36,6.

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ. При выборе места расположения аптек учитываются следующие факторы:

- трафик,
- интенсивность движения частного и маршрутного автотранспорта,
- положительная оценка перспектив строительства и дальнейшего развития инфраструктуры в данном районе,
- соответствие объекта недвижимости корпоративным требованиям.

Соотношение собственных и арендованных торговых площадей в Москве и Московской области составляет приблизительно 13/87. В то же время, ключевые торговые точки находятся в собственности Группы – их доля в выручке аптек московского региона составляет 14%. В регионах около 22% торговых площадей находится в собственности Группы, 75% – арендуются, 3% – находятся в безвозмездном пользовании (в Мурманской области).

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА. Уровень цен в аптеках Группы соответствует среднему уровню цен, характерному для конкретного региона. При ценообразовании также проводится анализ эластичности спроса, на основе Базы данных продаж.

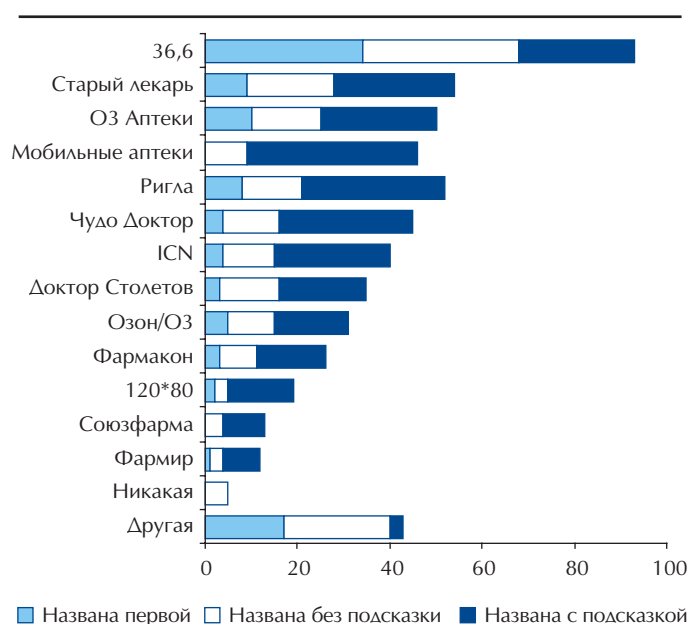
МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- подход, основанный на введении опорной номенклатуры – товаров с узнаваемой ценой (ТУЦев), на которые производится снижение цен до уровня минимальной маржи,
- системы дисконтных карт – перевыпуск карт постоянного покупателя,
- системы накопительных скидок для покупателей, в том числе, в настоящий момент в Москве действует программа «Малина» – совместная с другими компаниями сферы услуг программа, основанная на получении баллов за покупки, которые в дальнейшем конвертируются в рубли,
- реклама в СМИ,
- проведение промоакций,
- участие в благотворительных мероприятиях.

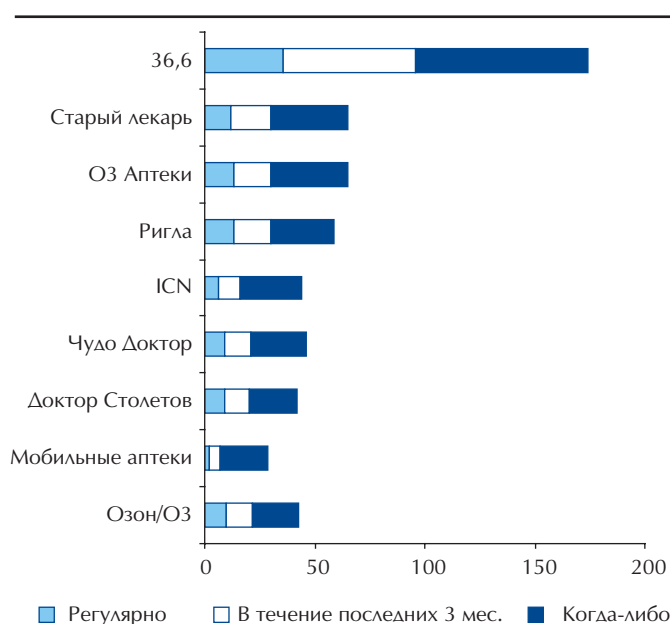
В целом коммерческие и рекламные расходы (включая профессиональные услуги) аптечной сети в 2004-2005 гг. находились на уровне 11% операционных издержек. В области маркетинга Группа сотрудничает и с внешними специалистами и консультантами. В 2003-2004 гг. по их рекомендации были приняты решения по изменению оформления торгового зала, выкладки товаров, введению ТУЦев, гибкому ценообразованию, управлению товарными категориями. Компания A/R/M/I-Marketing также предложила смещение имиджевого акцента аптек «36,6» в направлении концепции «Магазин для поддержания красоты и здоровья».

Эффективность маркетинговой и рекламной стратегии подтверждается высокой узнаваемостью бренда «36,6» на рынке и лояльностью покупателей. Согласно исследованию A/R/M/I-Marketing, проведенному в июне 2005 г. в Москве и МО, бренд «36,6» является наиболее популярным. При просьбе перечислить знакомые названия аптек 93 респондента из ста включали в свой список «36,6», при этом 34% вспоминали данный бренд первым. Из 200 опрашиваемых 174 респондента когда-либо посещали аптеки «36,6», из них 36 – на регулярной основе.

Лояльность покупателей «36,6»



Источник: ARMI Marketing



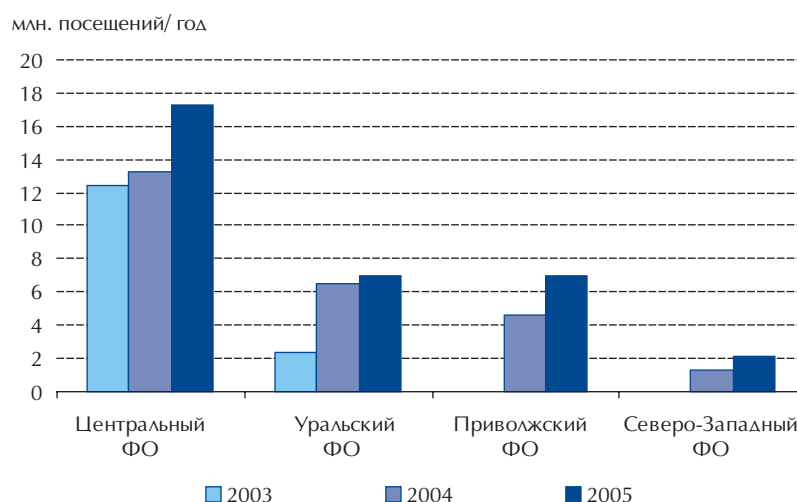
Источник: ARMI Marketing

Потребители

В настоящее время маркетинговая стратегия сети «36,6» фокусирована на городском населении, в частности, обеспеченных активных молодых и среднего возраста потребителях, обращающихся в аптеку с целью профилактики и поддержания здоровья и красоты. Основной акцент маркетинговых усилий приходится на женскую аудиторию, совершающую порядка 75% покупок в аптеках Группы.

Во всех регионах присутствия сети наблюдается рост посещаемости аптек покупателями, в том числе в Приволжском и Северо-Западном ФО, на рынки которых сеть аптек «36,6» вышла лишь в 2004 г. В Сибирском и Южном федеральных округах сеть начала свое развитие только с 2005 г. и представлена очень ограничено, поэтому данные по посещаемости аптек в этих ФО не являются репрезентативными.

Динамика посещаемости аптечной сети «36,6» в 2003–2005 гг.



Источник: Данные Группы

Ценообразование

Цены на товары в сети Группы устанавливаются централизованно, отдельно для каждого региона. При необходимости региональные бизнес-единицы могут корректировать установленные цены по согласованию с московским офисом.

На основе результатов ежемесячного исследования ценовых предложений конкурентов в аптеках сети устанавливается уровень цен, соответствующий среднему уровню цен в каждом конкретном регионе. Группа имеет возможность оперативно реагировать на колебания средних цен, на изменение цен во всех аптеках сети требуется не более 3 дней.

На полках аптек присутствуют товары опорной номенклатуры, на которые производится снижение цен до уровня минимальной маржи, так называемые товары с узнаваемой ценой (ТУЦ).

Структура продаж ОАО «Верофарм»

Ассортимент продукции ОАО «Верофарм» на конец 2005 г. включал 179 фармацевтических продуктов и 107 разновидностей пластырей. Продуктовый ряд ОАО «Верофарм» можно разбить на четыре группы:

- Рецептурные препараты – дженериковые препараты, отпускаемые по рецепту,
- Безрецептурные препараты – дженериковые препараты, для покупки которых рецепт не требуется,
- Традиционные препараты – препараты, выведенные на рынок более 10 лет назад, однако до сих пор пользующиеся спросом,
- Пластыри.

Структура продаж ОАО «Верофарм»

Группа продуктов	Доля в продажах в 2004 г.	Доля в продажах в 2005 г.
Рецептурные препараты	34,6%	46,3%
Безрецептурные препараты	10,9%	9,2%
Традиционные препараты	27,0%	19,5%
Пластыри	27,5%	25,0%
Итого	100,0%	100,0%

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

Рост доли рецептурных препаратов, в основном, обусловлен увеличением продаж онкологических препаратов, которые являются одним из ключевых направлений производства ОАО «Верофарм», на конец 2005 г. 56 из 108 рецептурных препаратов применялись при онкологических заболеваниях. По оценкам RMBC, ОАО «Верофарм» является лидером среди российских производителей онкологических препаратов, с долей рынка 60,9% в 2005 г. Продажи препаратов данной группы выросли за 2005 г. на 79,1%.

Продажи безрецептурных препаратов увеличились за 2005 г. на 12,6%, что связано с ростом данного сегмента рынка в целом.

Сокращение доли традиционных препаратов происходит в рамках стратегии ОАО «Верофарм» в отношении традиционных продуктов, которая заключается в минимизации издержек их производства и быстром выводе данных препаратов с рынка при снижении спроса со стороны покупателей. В 2005 г. продажи традиционных препаратов ОАО «Верофарм» сократились на 2,9%, что связано с общим сокращением данного рыночного сегмента.

Продажи пластырей возросли за 2005 г. на 21,8%, в основном благодаря активному продвижению данного товара на рынке со стороны ОАО «Верофарм». В том числе на 32,5% выросли продажи пластырей под брендом «Юнипласт» – наиболее маржинального продукта в данной группе товаров. Производство пластырей под брендом «Юнипласт» начато в 2003 г. на новом перенастраиваемом оборудовании, позволяющем выпускать широкий ассортимент продукции более высокого качества.

Топ-5 продуктов каждой группы по объемам продаж в 2005 г.

Категория	Бренд/продукт	МНН	Группа- терапевтической классификации	Доля Продажи в МНН* (\$ тыс.)	
Рецептурные	Доксорубин-ЛЕНС	Доксорубин	Онкология	23,0%	4 084
	Ирунин	Итраконазол	Микология	58,6%	3 579
	Паклитаксел-ЛЕНС	Паклитаксел	Онкология	6,1%	2 594
	ВЕРО-Амлодипин	Амлодипин	Кардиология	3,8%	1 881
	Цисплатин-ЛЕНС	Цисплатин	Онкология	28,8%	1 692
Безрецептурные	Ксилен	Ксилометазолин	Капли в нос	11,1%	3 703
	Слабилен	Натрия Гастроэнтерология пикосульфат		52,8%	1 544
	Мотилак	Домперидон	Гастроэнтерология	88,7%	864
	Виташарм	-	Витамины	1,7%	685
	Витатресс	-	Витамины	0,4%	216
Традиционные**	Новокаин	Прокаин	Локальные анестетики	9,0%	1 612
	Тиамин Хлорид (В1)	Тиамин	Витамины	27,2%	1 308
	Кальция глюконат	Кальция глюконат	Добавки	11,3%	1 224
	Сульфат магнелии	Сульфат магнелии	Кардиология	19,4%	1 021
	Пиридоксин (В6)	Пиридоксин	Витамины	19,2%	852
Пластыри***	Перцовый пластырь	-	пластыри	78,6%	1 525
	Фиксирующий пластырь	-	пластыри	39,1%	1 345
	Перцовый пластырь (capsicum)	-	пластыри	81,6%	1 200
	Бактерицидный пластырь	-	пластыри	38,1%	1 185
	Фиксирующий пластырь	-	пластыри	39,1%	1 055

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

* доли, исключая продажи оригинального продукта

** доли с учетом только российских производителей

*** доли по виду пластырей

Маркетинг, Дистрибуция, Брендинг

Для целей маркетинга территория России поделена на 6 регионов, за каждый из которых отвечает отдельный региональный менеджер. К функциям регионального менеджера относится, с одной стороны, управление командой торговых представителей ОАО «Верофарм» в закрепленном за ним регионе, с другой – мониторинг запасов продукции Верофарма на складах крупнейших дистрибьютеров и обеспечение равномерного потока товаров к конечным точкам продаж. Сеть торговых и медицинских представителей на конец 2005 г. включала 140 высококвалифицированных специалистов в 42 городах России и 7 украинских городах. Медицинские представители поддерживают постоянные отношения с целевой аудиторией: специалистами госпитального и аптечного секторов, увеличивая их осведомленность и развивая лояльность к продукции ОАО «Верофарм».

ОАО «Верофарм» также участвует в тендерах государственных организаций на поставку продукции на федеральном, региональном и локальном уровнях. Такие тендеры, в основном, подразумевают поставку определенного вида продукции в течении конкретного периода времени (года или квартала) в больницы или медицинские

учреждения, поддерживаемые государством. В большинстве случаев ОАО «Верофарм» участвует в таких тендерах через дистрибьютеров.

В 2005 г. в рамках государственной программы Дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО) объем продаж ОАО «Верофарм» составил \$9,4 млн.

Основной объем продаж (более 95%) осуществляется через национальные и региональные дистрибьютерские сети, услуги которых доступны для всех российских производителей медикаментов. На конец 2005 г. ОАО «Верофарм» сотрудничало с более чем 35 дистрибьютерами, включая всех национальных дистрибьютеров, 13 из 20 межрегиональных дистрибьютеров и 9 из 29 крупнейших региональных дистрибьютеров.

На долю пяти крупнейших дистрибьютеров приходилось около 35% продаж в 2004 г. и около 47% – в 2005 г.

Крупнейшие дистрибьютеры продукции ОАО «Верофарм»

Название	Доля в продажах (2005 г.)
ЗАО «ЦВ Протек»	15,0%
ЗАО СИА Интернэшнал ЛТД.	11,3%
ООО Компания Фармстор	10,0%
ЗАО Роста	5,9%
ЗАО Литек-Фарм	4,6%
Итого	46,8%

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

Стандартные условия работы с дистрибьютерами подразумевают скидку на продукцию до 18% в зависимости от объемов партии, и отсрочку платежа до 60 дней. В некоторых случаях этот период составляет 90 дней, а условия программы ДЛО предусматривают возможность отсрочки платежа до 180 дней.

Доля прямых поставок конечному потребителю, которые осуществляются только по федеральным тендерам, составляет около одного процента. Продажи через ОАО «Аптечная сеть 36,6» на протяжении последних трех лет также не превышали 1%. Доля экспорта в структуре продаж составила около 7% в 2004 г. и около 8% по итогам 2005 г. При этом 70% экспорта приходится на Украину, остальная часть – в основном, на страны СНГ и Балтии.

БРЕНДИНГ

Для усиления узнаваемости своей продукции потребителями, в условиях высокой взаимозаменяемости товаров на рынке дженериковых препаратов, ОАО «Верофарм» уделяет повышенное внимание брендингу своих продуктов. Около 35% рецептурных и 100% безрецептурных препаратов выпускаются под индивидуальными брендами и доля таких продуктов постоянно растет. Кроме того ОАО «Верофарм» использует два зонтичных бренда: «ВЕРО» и «ЛЕНС», чтобы выделить свою продукцию среди аналогов. На конец 2005 г. ОАО «Верофарм» выпускал 74 вида препаратов под брендом «ВЕРО» и 27 продуктов – под брендом «ЛЕНС». Совместно с ОАО «Аптечная сеть 36,6» осуществляется программа по производству пластырей под собственной маркой «36,6». Компания планирует расширять свой продуктовый ряд за счет лицензионного производства иностранных препаратов. В 2005 г. ОАО «Верофарм» заключило 10-летний контракт

с Южно-Корейской компанией LG Life Sciences на лицензионное производство и продажу на территории РФ и стран СНГ брендированного антибиотика четвертого поколения Factive (hemifloxacin). Производство препарата началось в 2006 г.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Ценообразование на продукцию Верофарма при выводе дженериковых препаратов на рынок осуществляется на основе маркетинговых исследований рынка препаратов данной категории, при этом цена на новый продукт устанавливается существенно ниже цены оригинального препарата (верхней границы ценового диапазона), нижняя граница ценового диапазона определяется планируемым уровнем маржинальности продукта. Далее в зависимости от спроса на данный продукт, а так же при выходе на рынок других дженериков уровень цен на препарат может корректироваться.

Менеджмент и сотрудники

Текущий состав Совета директоров и менеджмента Группы представлен в следующей таблице:

ФИО	Год рождения	Позиция	Занимает должность с
Совет директоров			
Сергей Кривошеев	1965	Председатель Совета директоров	2002
Артем Бектемиров	1969	Генеральный директор	2002
		Член Совета директоров	
Майкл Обермайер	1948	Независимый директор	2004
		Член Совета директоров	
Василий Рудомино	1969	Независимый директор	2003
		Член Совета директоров	
Владимир Столин	1947	Независимый директор	2005
		Член Совета директоров	
Управленческая команда			
Антон Парканский	1968	Генеральный директор	2005
Дмитрий Годунов	1968	Первый зам. Генерального директора	2005
Ольга Богомолова	1967	Исполнительный Директор	2005
Александра Кожаева	1972	Коммерческий директор	2006
Юлия Сборец	1973	Финансовый директор	2006
Борис Рябов	1980	Дир. по развитию и технологиям	2005
Олег Аникин	1969	Директор по стратегии	2005
Андрей Сливченко	1975	Директор по корп. Финансам и отношениям с инвесторами	2003
Виктор Васильев	1951	Директор по правовым вопросам	2002
Ольга Алтунина	1974	Директор по персоналу	2005
Дарья Каплунова	1972	Директор по маркетингу	2005
Дмитрий Козорезов	1973	Медицинский директор	2005

Источник: данные Группы

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Сергей Кривошеев

Образование: Московская академия им. И.М Сеченова, доктор фармацевтических наук, высшее образование в области экономики.

В управлении Группой участвует с момента ее создания в 1991 г.

Артем Бектемиров

Образование: МГИМО МИД РФ, факультет МЭО.

В управлении Группой участвует с момента ее создания в 1991 г.

Майкл Обермайер

Образование: Степень Msc (магистр наук) в области химической инженерии, Королевский Институт Технологий, Стокгольм, Швеция; Кандидат наук биохимии, Институт Макса Планка Биохимии и Университета в Мюнхене MBA, INSEAD, Франция.

К управленческой команде Группы присоединился в 2004 г.

Василий Рудомино

Образование: МГИМО, Международное Коммерческое Право.
К управленческой команде Группы присоединился в 2002 г.

Владимир Столин

Образование: закончил МГУ, доктор психологических наук, профессор.
В Группе работает с 2005 г.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА**Антон Парканский**

Образование: диплом по управлению бизнесом, Колледж Санта-Моника (США); бакалавр менеджмента, Институт Менеджмента, Маркетинга и Финансов, г. Воронеж, Россия.
В Группе работает с 1995 г.

Дмитрий Годунов

Образование: диплом по экономике, Московский Государственный Университет Экономики Статистики и Информатики.
В Группе работает с 1996 г.

Богомолова Ольга

Образование: Московская академия им. И.М Сеченова.
В Группе работает с 1996 г.

Александра Кожеева

Образование: Башкирский Государственный медицинский институт, специальность – провизор.
В Группе работает с 2004 г.

Юлия Сборец

Образование: Воронежский государственный университет, кандидат физико-математических наук, EMBA по настоящее время.
В Группе работает с 1996 г.

Борис Рябов

Образование: диплом по мировой экономике, Институт Экономических Отношений при Финансовой академии РФ; диплом по макроэкономике и управлению предприятием, Университет Пассау, Германия.
В Группе работает с 2003 г.

Олег Аникин

Образование: диплом по экономике, Московский Государственный Университет; бакалавр, Колледж Брайант; MBA, Йельский Университет (США).
В Группе работает с 2003 г.

Андрей Сливченко

Образование: бакалавр экономики, MBA, Международный Университет в Москве.
В Группе работает с 2003 г.

Виктор Васильев

Образование: ВШ КГБ СССР, специальность правоведение.

В Группе работает с 1995 г.

Ольга Алтунина

Образование: Российская Экономическая Академия им. Г.В. Плеханова, специальность – менеджер.

В Группе работает с 2002 г.

Дарья Каплунова

Образование: Московский Авиационный институт, специальность инженер – экономист.

В Группе работает с 2003 г.

Дмитрий Козорезов

Образование: МГУ специальность социология, Российская академия наук институт социологии кандидат социологических наук, MBA общий стратегический менеджмент.

В Группе работает с 1994 г.

В структуру управления Группы, входят также 6 региональных директоров, отвечающие за развитие бизнеса в конкретном регионе и подчиняющиеся Первому заместителю генерального директора и шесть директоров товарных категорий, таких как безрецептурные лекарственные средства, лекарственные средства отпускаемые по рецепту, товары парафармации, лечебная косметика, медицинская техника и оптика, подчиняющиеся коммерческому директору.

Количество сотрудников Группы по бизнес-сегментам на 01.05.2006

Наименование направления бизнеса	Кол-во чел.
Розничные продажи (сотрудники обеспечивающие розничную торговлю, в том числе розничные склады)	4 708
Количество сотрудников Оптовые продажи (сотрудники занимающиеся оптовыми продажами)	199
Производство (сотрудники на заводах)	2 315
Административно-управленческий персонал (персонал офиса)	1 207
Итого	8 429

Источник: данные Группы

Операционная деятельность

История развития

Формирование Группы компаний «Аптеки 36,6» началось в 1991 г. с момента создания Артемом Бектемировым и Сергеем Кривошеевым компании ЗАО «Время» для дистрибуции медикаментов.

В 1994-2001 гг. Группой приобретены основные производственные мощности: Воронежский и Белгородский химфармзаводы, а также Покровский завод готовых лекарственных форм, объединенные в ОАО «Верофарм».

С 1995 г. Группа начинает развитие аптечной сети в Москве, а с 1998 г. для всех аптек введен единый бренд – «36,6».

С 2004 г. Группа начинает расширение аптечной сети в регионы. В 2004-2005 гг. приобретены аптечные сети в Республике Башкортостан, Нижнем Новгороде, Ульяновске, Самаре, Волгограде, Перми, Новосибирске. Открыты брендовые аптеки в Санкт-Петербурге, Саратове, Самаре, Волжском, Перми, Новосибирске и других городах.

В 2003 г. ОАО «Аптечная сеть 36,6» разместила 20% акций в ходе IPO. В настоящее время в свободном обращении находится 27,1% акций. Акции Компании прошли листинг на ММВБ и РТС и были включены в котировальные листы «Б». В августе 2005 г. ФСФР России разрешила обращение 20% акций Эмитента за пределами Российской Федерации в форме глобальных депозитарных расписок (GDR). Депозитарием по программе GDR является The Bank of New York, депозитарием – ING Bank.

По итогам 2005 г. объем продаж Группы составил \$305,2 млн. (рост 44,7% к 2004 г.), EBITDA – \$21,7 млн. (рост 17,4% к 2004 г.). Аптечная сеть Группы на конец 2005 г. включала 445 аптек в 6 Федеральных округах (более чем в 50 городах), при этом на долю 140 аптек, расположенных в Москве и Московской области, приходилось 47% общего объема продаж Группы. ОАО «Верофарм» в 2005 г., по оценкам «Фармэксперт», являлось лидером по темпу роста производства среди российских производителей медикаментов (33% к 2004 г.). По итогам 2005 г. ОАО «Верофарм» по объему производства в стоимостном выражении заняло четвертое место среди российских производителей медицинских товаров с долей в общем объеме российского производства медицинских товаров 6,5%.

Развитие розничной сети «36,6» в 1995–2005 гг.

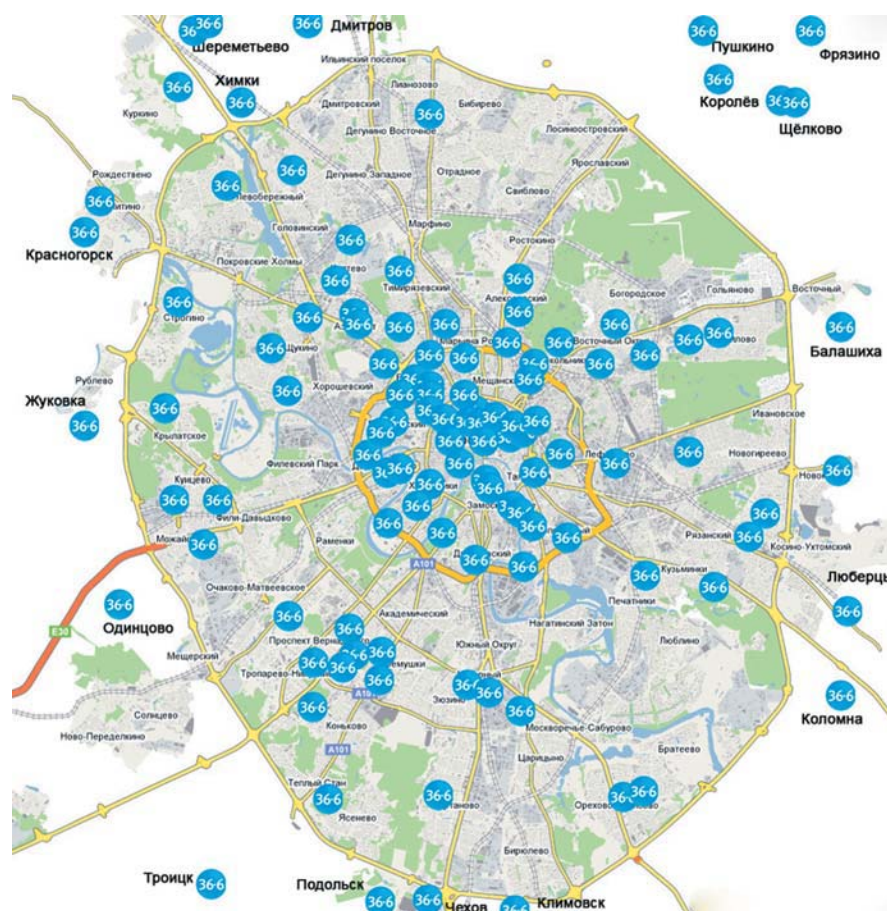
	2001	2002	2003	2004	2005
Число аптек	75	85	119	253	445
Прирост, шт.		10	34	134	192

Источник: Данные компании

Розничная сеть

По состоянию на 01.05.06 г. аптечная сеть «36,6» насчитывала 536 аптек в 6 Федеральных округах РФ. Из них 151 аптека была расположена в Московской области, включая 123 аптеки в г. Москва.

География сети «36,6» в г. Москва



Источник: данные Группы

С 2004 г. наблюдался резкий рост сети Группы, в большей мере за счет региональной экспансии. В 2004 г. прирост количества аптек составил – 134, в 2005 г. – 192 шт. Расширение сети происходит как за счет открытия новых аптек «с нуля», так и путем покупки небольших региональных аптечных сетей.

Основные приобретения аптечной сети «36,6» до 01.05.06 г.

Название сети	Регион	Год приобретения	Количество аптек
Аптечная сеть «Леко»	Башкирия	2004	74
«Нижегородский аптечный дом»	Нижегород	2004	41
«Фармтраст»	Ульяновск	2004	11
«Аптечный торговый дом»	Новосибирск	2005	5
«Медлюкс»	Самара	2005	14
«ТДЕ Фармация»	Нижегородская область	2005	5
«Добрый сосед»	Волгоград	2005	14
«Мега-стиль»	Дмитров (МО)	2005	9
«Чаша здоровья»	Пермь	2005	19
«Фармакон-Центр»	Пермь	2006	37
«Фармаком»	Омск	2006	13
«Диагностические системы»	Нижегородская область	2006	16

Источник: данные Группы

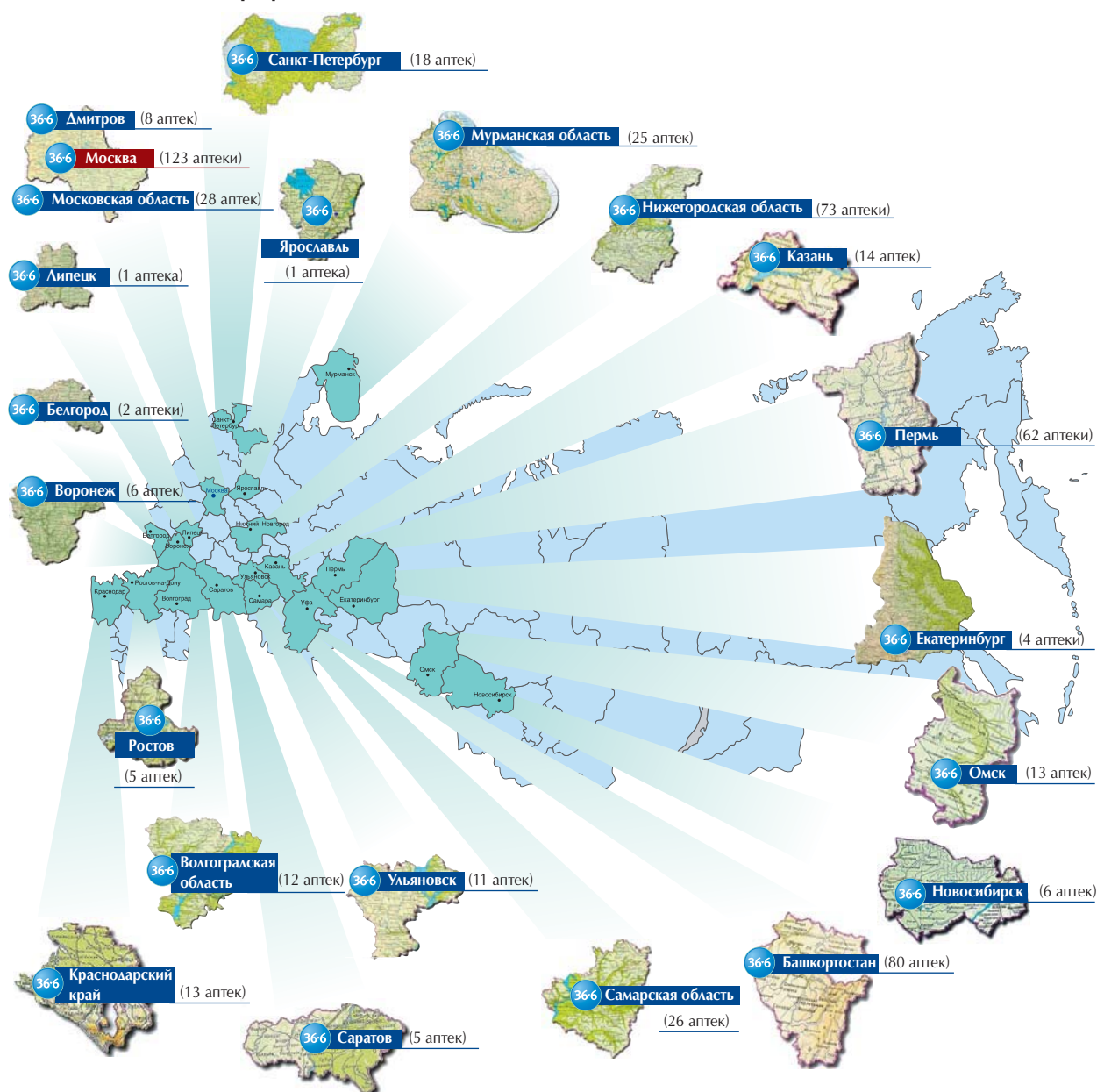
В связи с резким ростом сети в 2005 г. наблюдался умеренный рост числа закрытых аптек (на 1% от общего количества аптек по сравнению с 2004 г.)

География аптечной сети «36,6» на 01.05.2006 г.

Федеральный округ	Число аптек
Центральный	169
Уральский	160
Приволжский	115
Северо-Западный	43
Южный	30
Сибирский	19
Итого	536

Источник: данные Группы

География сети «36,6» на 01.05.2006 г.



Источник: данные Группы

На 01.05.2006 г. торговая площадь аптек сети составляла около 41 тыс. кв. м. В собственности Группы находилось 25% торговых площадей в регионах, в Москве – 13%. В собственность приобретаются помещения в местах с наиболее выгодным местоположением (преимущественно центральные торговые улицы), дающие наибольший доход. В 2005 г. объем продаж собственных аптек в Москве составил 14% от объема продаж московской аптечной сети.

База арендодателей широко диверсифицирована, договоры аренды заключаются на срок не менее 5 лет, при этом число объектов, взятых в аренду у муниципалитетов не превышает 5% общего количества торговых объектов.

Аптечная сеть Группы включает аптеки нескольких форматов. Выбор того или иного формата вновь открываемой аптеки во многом определяется месторасположением торговой точки. В зависимости от того, где располагается аптека, варьируются размер торговой площади аптеки, ее ассортимент, а так же наличие или отсутствие дополнительных услуг. Базовые характеристики каждого формата приводятся в следующей таблице:

Базовые характеристики аптек сети «36,6»

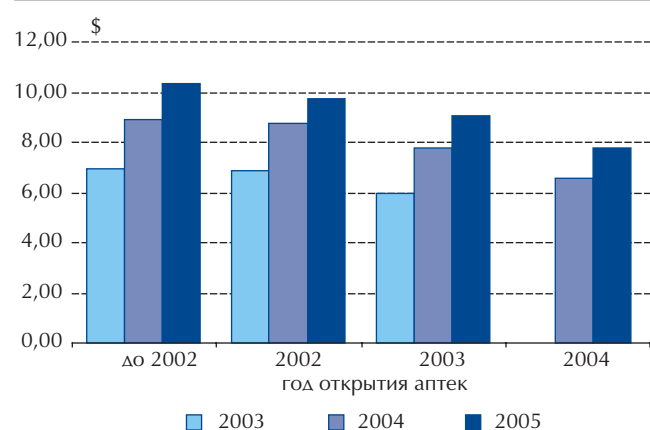
Тип	Расположение	Ассортимент	Размер торгового зала	Другие характеристики
Концептуальная аптека	В центральных, известных, престижных и часто посещаемых торговых точках города	Базовый ассортимент Лечебная косметика Оптика Эксклюзивные товары Спецпроекты	Москва: не менее 250 кв.м., регионы: 150 кв.м.	Наивысшее качество ремонта, парковка, множество брендовых элементов в оформлении, дополнительная мотивация для сотрудников
Центральная торговая улица	На одной из главных торговых улиц в центре города или в крупном торговом центре, расположенном на перекрестке.	Базовый ассортимент Лечебная косметика Оптика Эксклюзивные товары Спецпроекты в объеме, который позволяет площадь аптеки	Москва: 150-200 кв.м., регионы: 80-150 кв.м.	Стандартное качество ремонта и оформления
Локальная торговая улица	Среди преимущественно жилой застройки. На основном пути, ведущем из центра города в жилой район В главном районном торговом центре На перекрестке или улице, на которой жители района в основном совершают свои регулярные покупки В радиусе 100 м от самого крупного в районе супермаркета/продуктового магазина В радиусе 100 м от крупных остановок общественного транспорта или выхода из метро	Базовый ассортимент, решение о расширении ассортимента принимается отдельно по каждой аптеке	Москва: 50-150 кв.м., регионы: 40-100 кв.м.	Стандартное качество ремонта и оформления

Тип	Расположение	Ассортимент	Размер торгового зала	Другие характеристики
Районная аптека	В жилой застройке Не на главной торговой улице в микрорайоне, или на ней, но на большем удалении от основных торговых точек	Минимальный базовый ассортимент	Москва: 50-80 кв.м., регионы: 50-70 кв.м.	Экономичный ремонт и оформление, сокращенное количество консультантов
Небрендовая аптека закрытой формы	Вблизи (менее 100 м) от крупной остановки общественного транспорта либо на основном пути от/к общест- венному транспорту или магазинам Небольшие магазины, обслуживающие микрорайон, возможно, рядом с отделением Сбербанка или почты В торговых точках/ на предприятиях, где невозможна открытая форма торговли	Специальный ассортимент для закрытой формы	любой	Экономичный ремонт и оформление, отсутствие консультантов

Источник: данные Группы

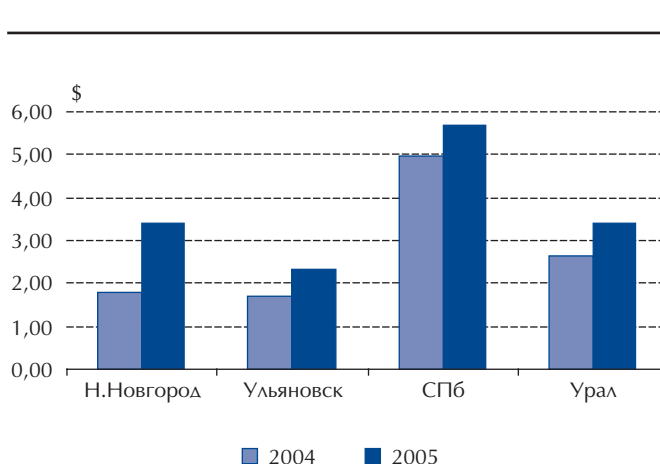
Резкое расширение сети сопровождается ростом качественного показателя – среднего чека, в московском регионе, среднегодовой рост по старым аптекам составляет порядка 20%. В других регионах, в которых деятельность Группы началась с 2004 г., также наблюдается существенный рост среднего чека, от 15% в Санкт-Петербурге до 88% в Нижнем Новгороде. При этом после присоединения региональных сетей эффективность их работы существенно возрастает.

**Динамика среднего чека в московском регионе
2003–2005 гг.**



Источник: данные Группы

Динамика среднего чека в регионах 2004–2005 гг.



Источник: данные Группы

Программа развития сети аптек «36,6» включает планы по увеличению количества аптек сети до 1,5 тысяч к 2009 г. До конца 2006 г. Группа планирует расширить сеть до 782 аптек.

Private Label

Группа активно развивает направление продаж private label, т.е. продуктов под брэндами, разработанными для сети «36,6». Продукция private label является конкурентом недорогих товаров регулярного потребления, выпускаемых ведущими мировыми производителями.

По состоянию на 01.05.2006 г. под собственной торговой маркой «36,6» выпускалось 34 наименования товаров парафармацевтики, включая: средства гигиены, зубные пасты, пластыри, а также средства по уходу за волосами, кожей. Группа сотрудничает с российскими и иностранными производителями, предоставляющими при высоком качестве производимой продукции наилучшее ценовое предложение.

В настоящий момент доля продаж товаров под собственной торговой маркой составляет менее 1% от продаж Группы. В ближайшие два года Группа планирует увеличить количество наименований товаров private label более чем в 5 раз. Уже в течение 2006 года аптечная сеть начнет реализацию безрецептурных лекарственных препаратов и средств ватной гигиены под маркой «36,6». Производителем лекарственных средств под маркой «36,6» будет выступать Белгородский завод ОАО «Верофарм».

Производство

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

Производственные мощности Группы расположены в Белгороде, Воронеже и Покрове, результаты производственной деятельности которых консолидируются в отчетности ОАО «Верофарм».

В настоящее время на *Белгородском заводе* существуют два направления производства:

- Таблетки, капсулы, драже, флаконы
- Ампулы.

В 2001 г. производственные мощности Белгородского завода были существенно обновлены, в 2003 г. основная часть производственных мощностей была сертифицирована по стандартам GMP Всемирной организации здоровья (далее ВОЗ). К настоящему времени срок данного сертификата истек и ОАО «Верофарм» не планирует дальнейшее участие в проектах ВОЗ и продление сертификата, в силу отсутствия необходимости в данном сертификате для продаж препаратов собственного производства в России. Благодаря модернизации производства в настоящий момент на заводе существует значительный резерв производственных мощностей.

Производственные мощности и объемы производства Белгородского завода

Категория продукции	Производственные мощности (тыс.шт./ год)	Объемы выпуска (тыс. шт)		
		2003	2004	2005
Таблетки	1 300 000	320 147	223 790	283 588
Капсулы	75 000	9 083	8 062	14 170
Флаконы	14 000	–	13 616	10 182
Драже	1 200 000	407 538	525 441	641 071
Ампулы	336 700	204 330	176 669	156 613

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

Воронежский завод является крупнейшим российским производителем пластырей, в 2005 г. на его долю приходилось 48% продаж на российском рынке пластырей. Производственные мощности завода были модернизированы и соответствуют стандартам ISO 9000. С 2003 г. налажен выпуск пластырей более высокого качества, производимых на новом перенастраиваемом оборудовании для перфорации и упаковки. Данные виды пластырей продаются под брендом «Юнипласт» и являются наиболее маржинальным продуктом в данной категории товаров, в 2005 г. объем их продаж составил 10% от общего объема продаж пластырей ОАО «Верофарм».

Производственные мощности и объемы производства Воронежского завода

Категория продукции	Производственные мощности (тыс.шт./ год)	Объемы выпуска (тыс. шт)		
		2003	2004	2005
Лейкопластыри на х/б основе	297 700	225 865	152 136	181 985
Лейкопластыри на синтетической основе	97 900	1 967	73 718	47 326
Ампулы	247 700	214 810	227 840	220 840

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

Завод в Покрове производит большинство препаратов для лечения онкологических заболеваний и другие препараты жидких неампульных форм.

Производственные мощности и объемы производства Покровского завода

Категория продукции	Производственные мощности (тыс.шт./ год)	Объемы выпуска (тыс. шт)		
		2003	2004	2005
Жидкие препараты для лечения онкологических заболеваний	3 400	1 350	2 836	3 218
Порошки для инъекций	4 800	1 535	3 612	3 958
Капли глазные / назальные	15 600	15 820	14 641	15 311

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

Производственная политика Группы направлена на максимально эффективное использование мощностей и быструю корректировку объемов производимой продукции с учетом рыночных тенденций. Производственный парк включает оборудование для смешивания компонентов, прессовки таблеток и упаковки с возможностью регулирования объема выпуска от мелких до крупных партий, а также автоматические машины для фасовки больших объемов продукции и полуавтоматические машины – для малых.

Почти все объекты недвижимости и оборудование находятся в собственности Группы, за исключением склада в Воронеже, который арендуется у третьей стороны.

Производственные и складские помещения

Местоположение	Площадь (кв.м.)	Назначение
Воронеж	28 387	
<i>в том числе:</i>		
	23 573	Производственные помещения, вспомогательный склад для хранения оборудования и ингредиентов, для производства медикаментов, офисное помещение
	4 796	Склад готовой продукции
Белгород	31 786	
<i>в том числе:</i>		
	26 886	Производственные помещения, офисное помещение
	3 335	Склад для хранения оборудования, упаковки и ингредиентов для производства медикаментов
	7 565	Офисное помещение
Покров	2 312	Производственные помещения, склад готовой продукции
Москва	687	Центральный склад готовой продукции

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

По оценкам ОАО «Верофарм» продуктовый ряд рецептурных препаратов шире, чем у любого российского производителя. Компания постоянно осваивает новые продукты, за последние три года ОАО «Верофарм» ввел 42 новых медицинских препарата и 51 вид пластырей.

Новые продукты – лидеры продаж в 2005 г.

Категория	Продукт	МНН	Группа терапевтической классификации	Год выхода на рынок	Продажи в 2005г. (\$ тыс.)
рецептурные	Паклитаксел-ЛЕНС 100мг/17мл. №1	Паклитаксел	Онкология	2003	1 809
рецептурные	Билумид 50мг. №28	Бикалутамид	Онкология	2003	1 362
рецептурные	Ирунин 100 мг.№14 капсулы	Итраконазол	Микология	2004	1 238
рецептурные	Z-фактор 250мг. №6	Азитромицин	Дезинфицирующее	2003	1 226
рецептурные	Таутакс (Доцетаксел)	Доцетаксел	Онкология	2005	1 194

Источник: offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

Поставщики**Поставщики ОАО «АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6»**

Аптечная сеть «36,6» взаимодействует с более чем 200 поставщиками. На долю пяти крупнейших поставщиков по итогам 2005 г. приходится 22,9% поставок, на долю 10 – 28,7 %, доля каждого из более мелких поставщиков не превосходит 1%. Двумя основными поставщиками являются крупнейшие в России дистрибьютеры ЗАО «СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ ЛТД» и ЗАО ЦВ «ПРОТЕК», доли всех остальных поставщиков существенно меньше. В условиях жесткой конкуренции на рынке дистрибьютеров,

менеджмент Группы не считает, что высокая доля двух дистрибьютеров в объеме поставок ставит Группу в зависимость от данных поставщиков.

Крупнейшие поставщики ОАО «Аптечная сеть 36,6»

Название организации	Доля поставщика в общем объеме поставок
ЗАО «СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ ЛТД»	10,4%
ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»	6,7%
ЗАО «АГОРЕАЛЬ»	2,4%
ЗАО «ГЕНЕЗИС-М	2,0%
ООО «МОРОН»	1,4%
Итого	22,9%

Источник: Данные Группы

Большинство контрактов с поставщиками, включают условия отсрочки платежа от 30 до 90 дней, в некоторых случаях отсрочка может составлять 180 дней. С поставщиками, договоры с которыми заключаются впервые, аптечная сеть может работать на условиях предоплаты.

Поставщики ОАО «ВЕРОФАРМ»

При изготовлении медикаментов основными элементами являются:

- действующее вещество (активный элемент),
- неактивные элементы,
- упаковка.

ОАО «Верофарм» сотрудничает с широкой базой поставщиков. На тридцать крупнейших поставщиков приходится 2/3 поставок материалов для производства, при этом на долю самого крупного поставщика, базирующегося на Украине, приходится 25% действующих веществ и 10% остальных материалов в стоимостном выражении. От иностранных поставщиков поступают 95% активных элементов, остальные материалы закупаются, в основном, у российских производителей. Стандартные условия контрактов с поставщиками предусматривают отсрочку платежа 30-60 дней, в некоторых случаях этот период может составлять 180 дней. В контрактах с поставщиками, взаимодействие с которыми осуществляется впервые, предусмотрена предоплата за материалы, однако доля таких поставщиков незначительна.

Управление запасами и транспортными потоками

ОАО «АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6»

Управление товарными запасами осуществляется с использованием автоматизированных систем, обеспечивающих учет остатков, нормативы запасов с учетом оборачиваемости товарных позиций и условий поставки.

В аптеки Московского региона 25% поставок препаратов осуществляются напрямую дистрибьютерами, 75% с собственного склада Группы в Очаково, введенного в эксплуатацию в 2003 г. и оснащенного современными технологиями, включая паллетное хранение и линию Кнарр, обеспечивающую автоматизированное хранение, учет и сборку товара. Мощности данного склада позволяют ежедневно формировать до 250 заказов для аптек, а также принимать до 80 и отгружать до 72 машин в сутки. С данного склада 35%

товара доставляется в аптеки силами собственного транспортного парка, 65% – арендованным транспортом.

В регионах Группа в большей степени прибегает к услугам дистрибьютеров, максимально используя их систему логистики для снабжения собственных аптек. Доля товаров, доставляемых дистрибьютерами напрямую в аптеки составляет в регионах около 80%. Собственные склады Группы расположены в Уфе, Мурманске и Самаре, в остальных регионах Группа прибегает к аутсорсингу складских услуг. Часть товара хранится непосредственно на полках в аптеках, в силу использования открытой выкладки товара.

Собственный грузовой транспортный парк аптечной сети «36,6» составляет 22 единицы, из них 14 обслуживают аптечную сеть московского региона.

Основные складские мощности Аптечной сети «36,6»

Город	Тип	Площадь (кв.м.)	Права собственности
Москва	Дистрибуционный центр	7000	собственный
Уфа	Дистрибуционный центр	792	собственный
Мурманск	Склад	230	собственный
Самара	Склад	653	собственный
Ростов	Склад	872	арендованный
Брянск	Склад	573	арендованный

Источник: Данные Группы

По итогам 2005 г. убытки от порчи, пропажи складских остатков составили \$0,3 млн., товаров в аптеках – \$0,35 млн. В целом товарные потери в 2005 г. составили 0,3% от оборота сети.

ОАО «ВЕРОФАРМ»

Основная продукция ОАО «Верофарм» хранится на двух складах: в Воронеже и Покрове. На складе в Воронеже хранятся готовые продукты, произведенные в Воронеже и Белгороде. Для хранения препаратов, произведенных в Покрове, используется собственный склад. Кроме того, продукция ОАО «Верофарм» хранится на складе в Москве. Продукция со складов отгружается национальным дистрибьютерам, которые, в свою очередь, доставляют ее региональным дистрибьютерам или в конечные пункты продаж. В случае некоторых государственных тендеров продукция доставляется с завода конечному потребителю силами ОАО «Верофарм».

Информационные технологии

В настоящее время в «старых» аптеках Группы, оснащенных более совершенными автоматизированными системами, и аптеках недавно присоединенных сетей установлены различные системы ПО, в 2007 г. Группа планирует завершить перевод всех аптек на единые современные системы ПО, которые позволят:

- аккумулировать данные по аптекам в рамках единой централизованной базы данных,
- автоматизировать управление ассортиментным рядом в рамках каждой аптеки,
- автоматизировать процессы приемки товаров в аптеке, а также проведения ревизий,
- централизовать ценообразование в аптеках.

Системы ПО, применяемые сетью аптек «36,6»

Сфера применения	май 2006 г.	2007 г.
Товародвижение	A366, Од	Ретек
Складская деятельность	A366, Exceed	Exceed
Управление ассортиментом	Амодель, A366(АП), Од	Ретек
Управление ценами	A366(АП), Од	Ретек
Управление промо	-	Ретек
Управление планированием	Аполло	Аполло
Управление персоналом	Альфа, Табель аптек	HR система
Бухгалтерский учет	Галактика, 1С	ОеBS
Бюджетирование	OFA	ОеBS
Платежи	«Платежи»	ОеBS
Товародвижение	A2000, ОдPOS, Маптека	A2005
Управление аптекой	РМД	A2005

Источник: Данные Группы

В конце 2006 г. заканчивается внедрение ERP-системы в Московской бизнес-единице и Управляющей компании, в 2007 г. планируется распространение ERP-системы на все регионы.

Капитальные вложения

Ключевым направлением капитальных вложений Группы являются инвестиции в расширение торговой сети. В 2005 г. объем капвложений составил \$36,5 млн. по сравнению с \$40,6 млн. в 2004 г., и, по оценкам менеджмента, составит около \$100 млн. в текущем году. Основными направлениями инвестиций в 2006 г. станут:

- 1) дальнейшее расширение сети (приобретение региональных сетей и дополнительное открытие новых аптек),
- 2) ИТ-проекты (введение ERP-системы и системы управления товаром (PETEK)).

Структура капвложений Группы в 2003–2005 гг., тыс. долл.

	2003		2004		2005	
	Аптеки	Произ- водство	Аптеки	Произ- водство	Аптеки	Произ- водство
Основные средства, в т.ч.:	7 183	4 911	8 580	3 444	17 546	2 044
Здания, сооружения	2 863	919	1 810	176	4 533	490
Произв. Оборудование	–	1 822	–	1 964	–	1 289
Офисное и аптечное оборудование	2 102	1 219	3 358	219	6 037	239
Компьютерное оборудование	588	85	949	77	1 671	26
Ремонт арендованных помещений	1 285	–	2 463	–	3 435	–
Незавершенное производство	345	866	–	1 008	1 870	–
Нематериальные активы	–	424	287	456	145	701
Прочие кап. затраты, в т.ч.:	2 976	–	27 603	222	16 023	–
Покупка сетей	903	–	13 904	–	16 023	–
Итого	10 159	5 335	36 470	4 122	33 714	2 745

Источник: данные Группы

Средний уровень затрат на открытие одной аптеки в Москве без учета недвижимости составляет \$125 тыс. (с учетом – \$1,1млн), для региональных аптек – \$80 тыс., большая часть которых капитализируется.

По данным менеджмента Группы, в среднем плановый срок окупаемости одной аптеки составляет 4-5 лет.

Структура затрат на открытие аптеки сети «36,6»

Статья затрат	Структура затрат
Оборудование	32,7%
Ремонт помещения	28,8%
Оформление аптеки и реклама точки	20,9%
Прочие расходы	6,3%
Обеспечение безопасности	5,6%
Услуги риэлтеров	4,2%
Получение лицензий	1,5%
Итого	100,0%

* без учета НДС

Источник: данные Группы

Анализ финансового состояния

Анализ финансовых результатов Группы компаний «36,6» по итогам 2003-2004 гг. проводился на базе отчетности, составленной в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета. В течение 2003-2004 гг. компания Deloitte&Touche, проводившая аудит Группы, высказывала положительное мнение о достоверности финансовой отчетности Группы компаний «36,6».

Данные за 2005 г. представлены на основе неаудированной финансовой отчетности Группы, составленной по стандартам МСФО.

Финансовые результаты деятельности Группы компаний «36,6»

Отчет о прибылях и убытках Группы компаний «36,6» за 2003– 2005 гг.

Показатель, тыс. долл.	2003	2004	2005	%, CAGR
Выручка	147 782	210 953	305 156	43,7%
Себестоимость	(88 002)	(130 760)	(187 174)	45,8%
Валовая прибыль	59 780	80 193	117 982	40,5%
<i>Валовая рентабельность, %</i>	<i>40,5%</i>	<i>38,0%</i>	<i>38,7%</i>	
Коммерческие и управленческие расходы	(52 171)	(69 375)	(102 454)	40,1%
Сальдо прочих операционных доходов и расходов	767	657	(1 574)	n.m.
Операционная прибыль	8 376	11 474	13 954	29,1%
<i>Операционная рентабельность, %</i>	<i>5,7%</i>	<i>5,4%</i>	<i>4,6%</i>	
EBITDA	13 575	18 482	21 694	26,4%
<i>Рентабельность EBITDA, %</i>	<i>9,2%</i>	<i>8,8%</i>	<i>7,1%</i>	
Процентные расходы	(6 219)	(7 968)	(13 080)	45,0%
Прочие расходы	–	(110)	(2 366)	n.m.
Курсовые разницы	816	148	23	n.m.
Прибыль до налогообложения и доли миноритариев	2 973	3 544	(1 469)	n.m.
Убыток от инвестиционной деятельности	–	–	(176)	n.m.
Прибыль от инвестиционной деятельности	–	–	16 215	n.m.
Налог на прибыль	(1 973)	(2 891)	(4 518)	n.m.
Доля миноритариев	46	70	(870)	n.m.
Чистая прибыль	1 046	723	9 183	n.m.
<i>Рентабельность чистой прибыли, %</i>	<i>0,7%</i>	<i>0,3%</i>	<i>3,0%</i>	<i>n.m.</i>

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003-2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

На протяжении 2003-2005 гг. наблюдался рост продаж Группы (+43,7% CAGR, в долларовом исчислении), основными факторами которого стали как увеличение объемов реализации ОАО «Верофарм», так и активное развитие аптечной сети в регионах, к которому Группа приступила в 2004 г. В результате по итогам 2005 г. выручка производственного блока возросла на 33%, в то время как торговый блок (аптеки + оптовые продажи) увеличил объем продаж на 49%. По статье «Прибыль от инвестиционной деятельности» Группы в 2005 г. отражен доход, полученный от продажи 19,99% акций ОАО «Верофарм».

Высокие темпы региональной экспансии аптечной сети негативно сказались на операционных результатах деятельности торгового блока. Опережающий рост операционных издержек (50,7% в 2005 г. по сравнению с ростом валовой прибыли по блоку на 47,6%) привел к возникновению операционного убытка по итогам 2005 г. в размере \$7,3 млн.

Основные финансовые показатели по направлениям деятельности 2004–2005 гг.

Показатель, млн. долл.	2004	2005
ВЕРОФАРМ		
Выручка	59,6	79,3
Себестоимость	(27,4)	(32,1)
Валовая прибыль	32,2	47,2
Коммерческие и управленческие расходы	(19,5)	(24,9)
Сальдо прочих операционных доходов и расходов	0,6	(1,7)
Операционная прибыль	13,3	20,6
ТОРГОВЫЙ БЛОК (АПТЕЧНАЯ СЕТЬ + ОПТ)		
Выручка	151,4	225,8
Себестоимость	(103,4)	(155,0)
Валовая прибыль	48,0	70,8
Коммерческие и управленческие расходы	(51,9)	(78,2)
Сальдо прочих операционных доходов и расходов	0,0	0,1
Операционная прибыль	(3,9)	(7,3)
EBITDA Торгового блока	1,5	(1,1)

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003–2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г., offering circular ОАО «Верофарм» от 2.04.06 г.

Структура затрат Группы компаний «36,6»

Структура затрат Группы «36,6» за 2004– 2005 гг.*

Показатель, млн. долл.	2004	2005
Сырье и материалы и товары для перепродажи	15,5	18,6
Расходы на персонал	4,8	5,3
Ремонтные работы	1,6	1,9
Амортизация	1,7	1,6
Прочие	3,8	4,8
Итого по Верофарму	27,4	32,2
Товары для перепродажи	103,4	155,0
Итого по сети «36,6» (аптеки + опт)	103,4	155,0
Себестоимость по Группе	130,8	187,2
Расходы на персонал	8,1	9,0
Коммерческие расходы	1,9	5,6
Рекламные расходы	0,5	1,9
Профессиональные услуги	1,9	2,1
Транспортные расходы	1,1	1,1
Прочие	6,0	5,2
Итого по Верофарму	19,5	24,9
Расходы на персонал	22,2	33,0
Аренда	10,6	18,1
Э/энергия	0,8	1,7
Ремонтные работы	0,6	1,2
Амортизация	5,3	6,2
Коммерческие расходы	0,8	0,7
Рекламные расходы	1,2	3,2
Профессиональные услуги	3,5	4,3
Транспортные расходы	0,5	1,6
Прочие	6,4	8,2
Итого по сети «36,6» (аптеки + опт)	51,9	78,2
Коммерческие и управленческие расходы по Группе	71,4	103,1

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003–2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

* Итого не включает прочий операционный доход

В составе операционных затрат наиболее крупными статьями являются:

- 1) расходы на персонал (42% SG&A по итогам 2005 г.), рост которых в результате расширения сети в 2005 г. составил 49%,
- 2) расходы на аренду (23% SG&A по итогам 2005 г.), возросшие в 2005 г. на 71%.

Освоение регионов привело к заметному росту транспортных издержек Группы, увеличившихся в прошлом году в 2,4 раза. Поскольку проникновение в регионы осуществлялось в том числе за счет покупки более мелких сетей конкурентов, возросли расходы на их переоборудование и ребрендинг, что привело к росту стоимости ремонтных работ на 92% и увеличению рекламного бюджета в 1,8 раза.

Анализ активов Группы компаний «36,6»

Основные балансовые показатели Группы компаний «36,6»

Показатель, тыс. долл.	2003	2004	2005
Основные средства	47 653	74 816	84 466
Нематериальные активы	11 563	24 905	29 134
Прочее	903	36	11 735
Внеоборотные активы	60 119	99 757	125 335
Запасы	20 483	30 283	48 646
Дебиторская задолженность	19 415	23 848	40 920
Авансы	11 363	16 727	23 518
Денежные средства	1 722	1 662	7 667
Оборотные активы	52 983	72 520	120 751
ВСЕГО АКТИВЫ	113 102	172 277	246 086
УК	176	185	178
Добавочный капитал	14 613	15 512	14 953
Нераспределенная прибыль/(непокрытый убыток)	25 400	27 765	34 105
Собственный капитал	40 189	43 462	49 236
Доля миноритариев	2 623	2 492	14 890
Кредиты и займы	2 917	7 208	82 911
Отложенные налоговые обязательства	4 737	8 318	7 159
Финансовый лизинг	190	28	368
Долгосрочные обязательства	7 844	15 554	90 438
Кредиты и займы	40 152	73 215	27 256
Финансовый лизинг	141	77	—
Кредиторская задолженность	17 106	29 551	52 735
Прочие краткосрочные обязательства	5 047	7 926	11 531
Краткосрочные обязательства	62 446	110 769	91 522
ВСЕГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	113 102	172 277	246 086

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003-2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

За 2003-2005 гг. активы Группы выросли на 44% (CAGR, в долларовом исчислении) преимущественно за счет развития торгового блока. В частности, речь идет о приобретении в собственность помещений аптек, капитализации ремонта помещений новых аптек, приобретении нового оборудования и программного обеспечения, а также росте статьи

«Нематериальные активы» за счет гудвила, формировавшегося в результате покупки небольших аптечных сетей в 2004-2005 гг.

Развитие розничного бизнеса происходило преимущественно за счет заемного капитала, что привело к росту обязательств за рассматриваемый период на 61% (CAGR, в долларовом исчислении).

Структура внеоборотных активов Группы компаний «36,6»

Показатель, тыс. долл.	2003	2004	2005
Основные средства	47 653	74 816	84 466
Нематериальные активы	11 563	24 905	29 134
Прочее	903	36	11 735
Внеоборотные активы	60 119	99 757	125 335
% валюты баланса	2003	2004	2005
Основные средства	42,1%	43,4%	34,3%
Нематериальные активы	10,2%	14,5%	11,8%
Прочее	0,8%	0,0%	4,8%
Внеоборотные активы	53,2%	57,9%	50,9%

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003-2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

Основу внеоборотных активов Группы составляют основные средства, формирующие до 34,3% валюты баланса по состоянию на конец 2005 г. и представленные:

- 1) производственными мощностями и современным оборудованием ОАО «Верофарм» (см. также раздел «Операционная деятельность»), на которые приходится до 28% данной статьи,
- 2) аптеками в собственности Группы.

Рост статьи «Нематериальные активы» в 2004-2005 гг. объясняется формированием положительного гудвила в результате приобретения Группой торговых точек в рамках расширения собственной аптечной сети.

Структура оборотных активов Группы компаний «36,6»

Показатель, тыс. долл.	2003	2004	2005
Запасы	20 483	30 283	48 646
Дебиторская задолженность	19 415	23 848	40 920
Авансы	11 363	16 727	23 518
Денежные средства	1 722	1 662	7 667
Оборотные активы	52 983	72 520	120 751
% валюты баланса	2003	2004	2005
Запасы	18,1%	17,6%	19,8%
Дебиторская задолженность	17,2%	13,8%	16,6%
Авансы	10,0%	9,7%	9,6%
Денежные средства	1,5%	1,0%	3,1%
Оборотные активы	46,8%	42,1%	49,1%

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003-2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

В структуре оборотных активов Группы наибольший вес – 40,3% оборотных средств и 20% валюты баланса – занимают запасы, на конец 2005 г. на 72% представленные товарами для перепродажи через аптечную сеть.

Второй крупнейшей статьёй является «Дебиторская задолженность», формирующая до 34% оборотных активов и на 88% представленная дебиторской задолженностью ОАО «Верофарм». Средний срок расчетов с поставщиками ОАО «Верофарм» составляет 1,5 месяца (см. также раздел «Операционная деятельность»).

Анализ пассивов Группы компаний «36,6»

Структура собственного капитала Группы компаний «36,6»

Показатель, тыс. долл.	2003	2004	2005
УК	176	185	178
Добавочный капитал	14 613	15 512	14 953
Нераспределенная прибыль/(непокрытый убыток)	25 400	27 765	34 105
Собственный капитал	40 189	43 462	49 236
% валюты баланса	2003	2004	2005
УК	0,2%	0,1%	0,1%
Добавочный капитал	12,9%	9,0%	6,1%
Нераспределенная прибыль/(непокрытый убыток)	22,5%	16,1%	13,9%
Собственный капитал	35,5%	25,2%	20,0%

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003-2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

По состоянию на конец 2005 г. на долю собственного капитала приходилось 20% активов. Основу собственного капитала составляет нераспределенная прибыль в размере 13,9% валюты баланса, сформировавшая в результате нераспределенной прибыли прошлых лет и чистой прибыли за 2005 г., полученной Группой за счет продажи 19,99% акций ОАО «Верофарм». По статье «Добавочный капитал» учитывается доход от размещения акций ОАО «Аптечная сеть 36,6» (IPO) в 2003 г.

Структура обязательств Группы компаний «36,6»

Показатель, тыс. долл.	2003	2004	2005
Обязательства	70 289	126 323	181 960
Финансовый долг, в т.ч.	43 069	80 422	110 167
краткосрочный, %	93,2%	91,0%	24,7%
долгосрочный, %	6,8%	9,0%	75,3%
Проценты уплаченные	(6 219)	(7 968)	(13 080)
Денежные средства	1 723	1 662	7 667
Чистый долг	41 347	78 760	102 500

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003-2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

На финансовый долг Группы приходится 45% валюты баланса. Временная структура долговых обязательств характеризуется преобладанием доли долгосрочных кредитов – более 75% на конец 2005 г. Изменение структуры долга в пользу роста доли долгосрочных кредитов имело место в 2005 г. в результате привлечения синдицированного кредита. По состоя-

нию на 01.05.06 г. обязательства Группы по финансовому лизингу составили 398 тыс. долл. и были в основном представлены соглашениями по аренде автотранспортных средств.

До 60% привлекаемого займа будет направлено на рефинансирование текущего кредитного портфеля.

Долговая книга Группы по состоянию на 29.05.06 г.(тыс.)

Кредитор	Валюта	Остаток задолженности
ОАО «Верофарм»		
Сбербанк РФ	RUR	429 910
Импексбанк	RUR	13 795
ЗАО «Аптеки 36,6»		
Сбербанк РФ	RUR	210 000
ОАО «Аптечная сеть «36,6»		
Внешторгбанк	RUR	600 000
Синдицированный кредит*	USD	50 000
Всего по Группе	RUR	1 253 705
	USD	50 000

Источник: данные Группы

*Кредит предоставлен следующими банками: Банк Москвы, Российский коммерческий банк (Кипр) Лимитед, Урало-Сибирский Банк, Международный Инвестиционный Банк, Промсвязьбанк, AS Eesti Krediidipank

Обеспечение по данным кредитам, представленное залогом недвижимости, оборудования и товаров в обороте, на 29.05.06 составляло около 676 млн. руб.

График погашений долговых обязательств в 2006–2009 гг., тыс.(основная сумма задолженности).

	2006	2007	2008	2009
RUR	916 600	107 105	-	230 000
USD	-	20 000	30 000	-
Эквивалент в тыс. долл.*	33 904	23 962	30 000	8 508

Источник: данные Группы

*Пересчет произведен по курсу 27,04 руб./\$

**График погашений без учета настоящего облигационного займа

Показатели ликвидности Группы компаний «36,6»

Рост показателей ликвидности в 2005 г. обусловлен сокращением краткосрочных обязательств в связи с изменением структуры долга в пользу долгосрочных заимствований и ростом дебиторской задолженности.

Показатели ликвидности Группы компаний «36,6»

Показатель, тыс. долл.	2003	2004	2005
Срочная ликвидность, х	0,52	0,38	0,79
Текущая ликвидность, х	0,85	0,65	1,32
Оборотный капитал, тыс. руб.	34 155	41 307	60 349

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2003-2004 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы по МСФО за 2005 г.

Факторы риска

Инвестиции в Облигации связаны с потенциальными рисками, которые необходимо учитывать при принятии решения о покупке ценных бумаг. Некоторые основные риски кратко изложены в настоящем меморандуме, однако приведенный перечень не является исчерпывающим. Инвестиционные риски, связанные с Облигациями, могут привести к уменьшению доходов, увеличению расходов, снижению цены Облигаций, а также к частичной или полной потере вложенных средств.

Страновые и региональные риски

РИСКИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Российская экономика находится в стадии трансформации, характеризующейся периодами нестабильности. Так, в августе 1998 г. было приостановлено обслуживание части внутреннего и внешнего долга, произошло обесценение рубля и был объявлен мораторий на выплаты по валютным займам. Являясь страной с переходной экономикой, Россия пока не имеет достаточно развитой деловой и законодательной инфраструктуры, еще не завершены реформы, направленные на создание банковской, судебной, налоговой и законодательной систем, подобных существующим в странах с развитыми рыночными отношениями. Экономика России характеризуется доминированием нефтегазового сектора, в товарной структуре экспорта преобладает сырье (нефть, газ, продукция цветной и черной металлургии и т. д.), что делает Россию зависимой от международной конъюнктуры на сырьевых рынках.

РИСКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Поскольку российское законодательство находится в процессе формирования, существует неопределенность в отношении инвестиций и коммерческой деятельности Эмитента и Поручителя. В настоящий момент можно выделить следующие основные проблемы российской правовой системы, увеличивающие риск инвестиций:

- непредсказуемость в изменении законодательства (валютного, налогового и пр.) может повлечь за собой увеличение издержек и стать препятствием для развития Эмитента и Поручителя;
- законодательство в сфере собственности и ценных бумаг находится в процессе формирования.

РИСКИ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА. РИСК ВВЕДЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ОБМЕН ВАЛЮТЫ И ВЫВОЗ КАПИТАЛА

Российский рубль не имеет хождения за пределами Российской Федерации, обмен на другие валюты осуществляется на внутреннем валютном рынке. Существует риск снижения номинального курса рубля по отношению к ключевым мировым валютам из-за ухудшения платежного баланса и изменения экономических условий. Текущая ситуация характеризуется положительным сальдо торгового баланса, наличием золотовалютных резервов у Центрального Банка РФ в объеме, превышающем размер госдолга РФ. В настоящее время Правительство РФ стимулирует привлечение иностранных инвестиций и не имеет планов по введению ограничений на обмен валюты и вывоз капитала.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ РИСКИ

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 Группы, а также привести к замедлению окупаемости капвложений в развитие бизнеса.

Монетарные органы власти РФ в настоящее время принимают меры по сдерживанию темпов инфляции, в то время как среднесрочная программа социально-экономического развития РФ предполагает снижение темпов роста потребительских цен до 6% к 2008 г. По этим причинам риск резкого ускорения темпов годовой инфляции оценивается как незначительный.

РИСКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПОТЯСЕНИЙ

Рост социальной напряженности в результате неполной и/или несвоевременной выплаты заработной платы, а также несоответствия темпов роста минимального размера заработной платы и прожиточного минимума может привести к обострению социальной обстановки в стране. Социальная нестабильность может вызвать негативные экономические и политические последствия, которые, в свою очередь, могут негативно отразиться на уровне доходов, а также на перспективах развития бизнеса Группы компаний «36,6».

Предпринимаемые правительством РФ меры по снижению темпов инфляции, а также повышению минимального уровня заработных плат, пенсий и пособий способствуют стабилизации социальной ситуации. В настоящий момент социальную ситуацию в РФ можно оценить как относительно стабильную.

Отраслевые риски

РИСКИ СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

Динамика доходов Группы во многом определяется уровнем потребительского спроса, что ставит финансовое положение Группы в зависимость от уровня доходов населения. Возможное негативное влияние данного фактора частично элиминируется тем, что 47% выручки аптечной сети (по итогам 2005 г.) приходится на московский, наиболее благополучный с экономической точки зрения, регион. По прогнозам МЭРТ на 2007-2009гг. согласно инерционному (наиболее пессимистичному сценарию развития) среднегодовой темп роста ВВП в 2007-2009 гг. составит около 5%, рост реальных располагаемых доходов населения – около 7%. Таким образом, вероятность резкого снижения уровня доходов населения рассматривается как низкая.

РИСКИ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ РОЗНИЧНЫМИ СЕТЯМИ

Низкая концентрация капитала на российском фармацевтическом рынке стимулирует обострение конкурентной борьбы между отечественными аптечными сетями, а также увеличивает риск прихода на российский рынок зарубежных розничных сетей. Эффективная маркетинговая политика, наличие квалифицированного менеджмента и персонала, а так же структуры Группы, позволяющей быстро воплощать в жизнь управленческие решения менеджмента, являются факторами сохранения лидирующих позиций Группы.

Риски Группы «36,6»

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С РАСШИРЕНИЕМ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ

Планы по региональной экспансии сети ставят бизнес Группы в зависимость от макроэкономической конъюнктуры, в первую очередь, от состояния региональной экономики. Открытие дополнительных аптек делает необходимым обеспечение их эффективной работы для окупаемости капитальных вложений, что может быть затруднительно в случае ухудшения макроэкономической ситуации в РФ.

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С АРЕНДОЙ ИМУЩЕСТВА

Региональное развитие сети сопряжено с ростом арендных расходов, что может негативно сказаться на показателях рентабельности Группы. Возникновение проблем с продлением арендных договоров, а также с ростом стоимости аренды, может отрицательно повлиять на развитие бизнеса и финансовые показатели Группы.

Вместе с тем, менеджмент Группы предпринимает ряд мер, направленных на снижение зависимости от одного контрагента, а также минимизацию количества договоров, заключенных с администрациями муниципальных образований.

РИСКИ СБОЯ В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Система учета складских запасов, определения потребности аптек в обновлении ассортимента и ряд других важнейших задач решаются Группой путем применения автоматизированных систем. По этой причине любой сбой в работе электронного оборудования, вызванный техническими или человеческими факторами, может негативно отразиться на финансовом положении Группы.

В настоящее время менеджмент Группы предпринимает все необходимые меры безопасности для минимизации рисков сбоя в системе электронного документооборота.

Описание облигаций

Общие сведения

Облигации неконвертируемые процентные документарные на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением в количестве 3 000 000 (три миллиона) штук номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая общим объемом выпуска 3 000 000 000 (три миллиарда) рублей со сроком погашения на 1 092 (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций. Облигации будут размещены Эмитентом на основании Решения о выпуске ценных бумаг и Проспекта ценных бумаг, утвержденных Общим собранием участников Эмитента от 26.04.06 г. и зарегистрированных решением Федеральной службы по финансовым рынкам ценных бумаг от ** 2006 г. с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера **.

Нижеследующее описание является кратким изложением существенных условий обращения данных Облигаций. Это описание не охватывает полностью условия обращения Облигаций. Эмитент настоятельно рекомендует всем потенциальным инвесторам ознакомиться с Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг во всей их полноте, так как именно эти документы, а не данное описание, определяют права инвесторов как владельцев Облигаций.

Учет прав на Облигации

Выпуск всех Облигаций оформляется одним Сертификатом, подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки.

Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно – «Депозитарии»).

Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Право собственности на Облигации переходит от одного лица к другому в момент внесения приходной записи по счету депо приобретателя Облигаций в НДЦ и депозитариях – депонентах НДЦ.

Размещение Облигаций

Размещение Облигаций проводится путем заключения сделок купли-продажи по Цене размещения Облигаций на торгах, проводимых ФБ ММВБ.

Организацией, оказывающей Эмитенту услуги по размещению Облигаций, является Организатор (Посредник при размещении), действующий по поручению и за счёт Эмитента.

Заключение сделок по размещению Облигаций начинается в дату начала размещения Облигаций после подведения итогов конкурса по определению процентной ставки по первому купону (далее – «Конкурс») и заканчивается в дату окончания размещения Облигаций.

Конкурс по определению процентной ставки первого купона Облигаций проводится в Дату начала размещения Облигаций. Порядок проведения Конкурса по определению процентной ставки первого купона Облигаций установлен в п. 8.3 Решения о выпуске ценных бумаг и п.2.7 Проспекта ценных бумаг.

Заключение сделок по размещению Облигаций осуществляется путем удовлетворения полученных адресных заявок в соответствии с Правилами Биржи и в соответствии с условиями договора и процедурой, установленной Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг.

ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ

Цена размещения Облигаций устанавливается равной 1000 (одна тысяча) рублей за Облигацию.

Начиная со второго дня размещения Облигаций выпуска, покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций также уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям (НКД).

УЧАСТНИКИ КОНКУРСА

Потенциальный покупатель Облигаций, может действовать самостоятельно, в случае, если он допущен к торгам на Бирже.

В случае, если потенциальный покупатель не допущен к торгам на Бирже, он должен заключить соответствующий договор с любым брокером, допущенным к торгам на Бирже, и дать ему поручение на приобретение Облигаций, либо получить доступ к торгам на Бирже и действовать самостоятельно.

ПОРЯДОК ПОДАЧИ ЗАЯВОК НА КОНКУРСЕ

В день проведения конкурса участники торгов Биржи (далее – «Участники торгов») подают адресные заявки на покупку Облигаций с кодом расчетов Т0 на конкурс с использованием торговой системы Биржи как за свой счет, так и за счет клиентов. Время и порядок подачи заявок на конкурс по определению процентной ставки по первому купону устанавливается Биржей по согласованию с Эмитентом и Организатором.

Заявки на приобретение Облигаций направляются Участниками торгов в адрес Посредника при размещении Облигаций (Организатора).

Заявка на приобретение должна содержать следующие значимые условия:

- цена покупки (100% от номинала);
- количество Облигаций;
- величина процентной ставки по первому купону;
- прочие параметры в соответствии с Правилами проведения торгов по ценным бумагам Биржи. В качестве величины процентной ставки по первому купону указывается та величина (в числовом выражении с точностью до двух знаков после запятой) процентной ставки по первому купону, при объявлении которой Эмитентом потенциальный инвестор был бы готов купить количество Облигаций, указанное в заявке по цене 100% от номинала.

Обязательным условием приобретения Облигаций на Бирже при их размещении является предварительное резервирование достаточного для приобретения объема денежных средств покупателя на счёте Участника торгов, от имени которого подана заявка на покупку Облигаций, в НКО ЗАО «Расчетная палата ММВБ».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ КУПОННОГО ДОХОДА

По окончании периода подачи заявок на конкурс, Биржа составляет сводный реестр заявок на покупку ценных бумаг и передает Организатору.

Сводный реестр заявок на покупку ценных бумаг утверждается финансовым консультантом Эмитента и передается на Биржу.

На основании анализа заявок, поданных на конкурс, уполномоченный орган Эмитента принимает решение о величине процентной ставки по первому купону и сообщает о принятом решении Бирже в письменном виде не позднее, чем за 30 минут до ее направления информационному агентству. После опубликования информационным агентством сообщения о величине процентной ставки по первому купону, Эмитент информирует Организатора о величине процентной ставки по первому купону.

Сообщение о величине процентной ставки по первому купону публикуется Организатором при помощи Системы торгов Биржи путем отправки электронных сообщений всем Участникам торгов.

Процентная ставка купонного дохода фиксируется до погашения или первой оферты, срок которой определяется уполномоченным органом Эмитента и объявляется в день раскрытия информации о дате размещения Облигаций. Ставки последующих купонов определяются уполномоченным органом Эмитента и фиксируются до погашения или оферты (в случае, если уполномоченный орган Эмитента примет решение о выставлении более одной оферты).

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЗАЯВОК НА КОНКУРСЕ

После получения от Эмитента информации о величине процентной ставки первого купона и утверждения Финансовым консультантом сводного реестра заявок на покупку, Организатор заключает сделки путем удовлетворения заявок, согласно установленному настоящим Решением о выпуске, Проспектом ценных бумаг и Правилами Биржи порядку, при этом удовлетворяются только те заявки, в которых величина процентной ставки меньше либо равна величине установленной процентной ставки по первому купону.

Приоритет в удовлетворении заявок на покупку Облигаций, поданных в ходе проводимого конкурса, имеют заявки с минимальной величиной процентной ставки по купону.

В случае наличия заявок с одинаковой процентной ставкой по первому купону, приоритет в удовлетворении имеют заявки поданные ранее по времени. Неудовлетворенные заявки Участников торгов снимаются.

ПОРЯДОК ПОДАЧИ ЗАЯВОК ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ КОНКУРСА

После определения ставки первого купона и удовлетворения заявок, поданных в ходе конкурса, Участники торгов, действующие как за свой счет, так и за счет и по поручению потенциальных покупателей, могут в течение срока размещения подавать адресные заявки на покупку Облигаций по цене размещения в адрес Организатора (посредник при

размещении) в случае неполного размещения выпуска Облигаций в ходе проведения конкурса. Начиная со второго дня размещения Облигаций выпуска, покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций также уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям (НКД).

Полученные Организатором заявки на покупку Облигаций удовлетворяются им после утверждения Финансовым консультантом ведомости приема заявок в порядке очередности их поступления.

Поданные заявки на покупку Облигаций удовлетворяются Организатором в полном объеме в случае, если количество Облигаций в заявке на покупку Облигаций не превосходит количества недоразмещенных Облигаций выпуска (в пределах общего количества предлагаемых к размещению Облигаций). В случае, если объем заявки на покупку Облигаций превышает количество Облигаций, оставшихся неразмещенными, то данная заявка на покупку Облигаций удовлетворяется в размере неразмещенного остатка. В случае размещения Организатором всего объема предлагаемых к размещению Облигаций, акцепт последующих заявок на приобретение Облигаций не производится.

Вторичное обращение Облигаций

Нерезиденты могут приобретать Облигации в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами Российской Федерации.

Обращение Облигаций на вторичном рынке начинается в первый календарный день, следующий за датой регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг. На внебиржевом рынке Облигации обращаются без ограничений до даты погашения Облигаций.

Торги Облигациями на Бирже приостанавливаются в день, следующий за датой составления списка владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода по каждому из купонов, и возобновляются в дату выплаты соответствующего купонного дохода. Последним днем торгов Облигациями на Бирже является дата составления списка владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода по последнему купону и погашения данного выпуска Облигаций.

Платежи по Облигациям

ДАТЫ ВЫПЛАТЫ КУПОННОГО ДОХОДА

Датами выплаты купонного дохода по шести купонам Облигаций выпуска являются следующие даты:

Номера купонов	День со дня начала размещения Облигаций выпуска
купонный доход по 1 купону	182-й
купонный доход по 2 купону	364-й
купонный доход по 3 купону	546-й
купонный доход по 4 купону	728-й
купонный доход по 5 купону	910-й
купонный доход по 6 купону	1 092-й

ВЫПЛАТА КУПОННОГО ДОХОДА

Выплата производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего 3 (третьему) рабочему дню до даты выплаты дохода по Облигациям выпуска (далее «Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода»).

Если дата выплаты купонного дохода приходится на выходной день – независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, – то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Владелец Облигаций, если он не является депонентом НДЦ, может уполномочить номинального держателя облигаций – депонента НДЦ – получать суммы от выплаты доходов по Облигациям.

На основании Перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, предоставленного Депозитарием, Платёжный агент рассчитывает суммы денежных средств, подлежащих выплате каждому из лиц, уполномоченных на получение сумм доходов по Облигациям.

В дату выплаты доходов по Облигациям Платёжный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы купонного дохода по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, признается надлежащим в том числе, в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Купонный доход по неразмещенным Облигациям не начисляется и не выплачивается.

Обязательства Эмитента по уплате соответствующего купонного дохода по Облигациям считаются исполненными с момента зачисления соответствующих денежных средств на счет лица, уполномоченного получать суммы выплат купонного дохода по облигациям.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КУПОННОГО ДОХОДА

Размер накопленного купонного дохода по каждому купону определяется по следующей формуле:

$$\text{НКД} = \text{Nom} * C * ((T - T_0) / 365) / 100\%, \text{ где}$$

НКД – накопленный купонный доход, руб.

Nom – номинальная стоимость одной Облигации, руб.;

C – размер процентной ставки первого купонного периода, проценты годовых;

T – текущая дата (дата приобретения) Облигаций;

T₀ – дата начала размещения Облигаций или начала текущего купонного периода.

Величина накопленного купонного дохода в расчете на одну Облигацию определяется с точностью до одной копейки (округление производится по правилам математического округления. При этом под правилом математического округления следует понимать

метод округления, при котором значение целой копейки (целых копеек) не изменяется, если первая за округляемой цифра равна от 0 до 4, и изменяется, увеличиваясь на единицу, если первая за округляемой цифра равна 5 – 9).

ПОГАШЕНИЕ И ВЫПЛАТА ОСНОВНОЙ СУММЫ

Облигации погашаются по номинальной стоимости в дату, наступающую на 1 092 (одна тысяча девяносто второй) день с Даты начала размещения Облигаций, Эмитентом и/или Платежным агентом по поручению Эмитента. Если дата погашения Облигаций приходится на выходной день – независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, – то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Выплата производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего 3 (третьему) рабочему дню до даты погашения Облигаций (далее «Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты погашения»).

В дату погашения Облигаций Платёжный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы погашения по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

В случае, если одно лицо уполномочено на получение сумм погашения по Облигациям со стороны нескольких владельцев Облигаций, то такому лицу перечисляется общая сумма без разбивки по каждому владельцу Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты погашения, признается надлежащим в том числе, в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Обязательства Эмитента по уплате сумм погашения по Облигациям считаются исполненными с момента зачисления соответствующих денежных средств на счет лица, уполномоченного получать суммы погашения по Облигациям.

Оферта

Одновременно с утверждением даты начала размещения Облигаций Эмитент может принять решение о приобретении Облигаций по соглашению с их владельцем (владельцами) с возможностью дальнейшего обращения Облигаций до истечения срока погашения. Эмитент имеет право приобретать собственные Облигации путем заключения договоров купли-продажи Облигаций в соответствии с законодательством РФ, в том числе на основании публичных безотзывных оферт Эмитента, публикуемых в средствах массовой информации. Решение о приобретении Облигаций, в том числе на основании публичных безотзывных оферт, принимается уполномоченным органом Эмитента. При принятии указанного решения уполномоченным органом Эмитента должны быть установлены условия, порядок и сроки приобретения Облигаций, которые будут опубликованы в газете «Бизнес. Ежедневная деловая газета», в лентах новостей,

на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: www.pharmasychain366.ru, а также в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику Федеральной службы по финансовым рынкам». При этом срок приобретения Облигаций не может наступить ранее даты государственной регистрации отчета об итогах выпуска Облигаций.

Приобретение Облигаций по соглашению с их владельцем (владельцами) с возможностью их дальнейшего обращения по предложению Эмитента осуществляется в порядке согласно п.10.2 Решения о выпуске и п.9.1.2. г) Проспекта ценных бумаг.

Поручитель

Поручитель предоставляет для целей настоящего выпуска Облигаций обеспечение в виде поручительства в размере суммарной номинальной стоимости Облигаций (3 000 000 000 рублей) и совокупного купонного дохода по Облигациям.

В п.12.2 Решения о выпуске ценных бумаг и п. 9.1.2. пп. з) Проспекта ценных бумаг приведена Оферта о предоставлении обеспечения в форме поручительства для целей выпуска Облигаций от 26.04.06 г. (далее – «Оферта»), которая является публичной и выражает волю ЗАО «Аптеки 36,6» заключить договор поручительства на указанных в Оферте условиях и с соблюдением предусмотренной процедуры с любым лицом, желающим приобрести Облигации.

Оферта является безотзывной, то есть не может быть отозвана в течение срока, установленного для акцепта Оферты.

Акцепт Оферты может быть совершен только путем приобретения одной или нескольких Облигаций в порядке и на условиях, определенных Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске ценных бумаг. Приобретение Облигаций в любом количестве означает акцепт Оферты и, соответственно, заключение таким лицом договоров поручительства (далее – «Договоры поручительства») с Поручителем, по которым Поручитель несет солидарную с Эмитентом ответственность за исполнение Эмитентом обязательств перед владельцами Облигаций на условиях, установленных Офертой. Договоры поручительства считаются заключенными с момента возникновения у первого владельца Облигаций прав на такие Облигации, при этом письменная форма Договоров поручительства считается соблюденной. С переходом прав на Облигацию к ее приобретателю переходят права по Договору(-ам) поручительства в том же объеме и на тех же условиях, которые существуют на момент перехода прав на Облигацию. Передача прав, возникших из предоставленного обеспечения, без передачи прав на Облигацию является недействительной.

Поручитель отвечает за исполнение обязательств Эмитента перед владельцами Облигаций по выплате владельцам Облигаций их номинальной стоимости (основной суммы долга), выплате причитающихся процентов (купонного дохода), приобретению Эмитентом Облигаций в сроки и порядке, установленные Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске ценных бумаг.

Поручитель несет ответственность перед владельцами Облигаций в размере суммарной номинальной стоимости Облигаций (3 000 000 000 рублей) и совокупного купонного дохода по Облигациям (далее – «Сумма Обеспечения»), а в случае недостаточности Суммы Обеспечения для удовлетворения всех требований владельцев Облигаций, предъявленных ими к Поручителю в порядке, установленном Решением о выпуске ценных

бумаг и Проспектом ценных бумаг, Поручитель распределяет Сумму Обеспечения между всеми владельцами Облигаций пропорционально предъявленным ими нижеуказанным образом требованиям. Сумма произведенных Поручителем платежей по Договорам поручительства, недостаточная для полного удовлетворения всех требований владельцев Облигаций, предъявленных ими к Поручителю в установленном Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг порядке, при отсутствии иного соглашения погашает, прежде всего, основную сумму долга, а в оставшейся части – причитающиеся проценты (купонный доход) и/или сумму ответственности за неисполнение/ненадлежащее исполнение обязательств Эмитента по приобретению Облигаций.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по Облигациям, Поручитель и Эмитент несут солидарную ответственность. Поручитель обязуется отвечать за исполнение Эмитентом обязательств Эмитента по Облигациям только после того, как будет установлено, что Эмитент не исполнил обязательства по Облигациям, и только в той части, в которой Эмитент не исполнил такие обязательства.

Некоторые вопросы налогообложения

Налогообложение доходов по размещенным и размещаемым эмиссионным ценным бумагам Эмитента регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – «НК»), а также иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, принятыми в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Налоговые ставки

Вид дохода	Юридические лица		Физические лица	
	Резиденты	Нерезиденты	Резиденты	Нерезиденты
Купонный доход	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	20%	13%	30%
Доход от реализации ценных бумаг	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	20%	13%	30%

Порядок налогообложения физических лиц

ВИД НАЛОГА – НАЛОГ НА ДОХОДЫ

К доходам от источников в Российской Федерации относятся:

- дивиденды и проценты, полученные от российской организации, а также проценты, полученные от российских индивидуальных предпринимателей и (или) иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;
- доходы от реализации в РФ акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставном капитале организаций.

НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходом налогоплательщика, полученным в виде материальной выгоды, является материальная выгода, полученная от приобретения ценных бумаг. Налоговая база определяется как превышение рыночной стоимости ценных бумаг, определяемой с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг, над суммой фактических расходов налогоплательщика на их приобретение. Порядок определения рыночной цены ценных бумаг и предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг устанавливается федеральным органом, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг.

При определении налоговой базы по доходам по операциям с ценными бумагами учитываются доходы, полученные по следующим операциям:

- купли – продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- купли – продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Доход (убыток) по операциям купли – продажи ценных бумаг определяется как разница между суммами доходов, полученными от реализации ценных бумаг, и документально подтвержденными расходами на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг, фактически произведенными налогоплательщиком, либо имущественными вычетами, принимаемыми в уменьшение доходов от сделки купли – продажи.

К указанным расходам относятся:

- суммы, уплачиваемые продавцу в соответствии с договором;
- оплата услуг, оказываемых депозитарием;
- комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг, скидка, уплачиваемая (возмещаемая) управляющей компании паевого инвестиционного фонда при продаже (погашении) инвестором инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, определяемая в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации об инвестиционных фондах;
- биржевой сбор (комиссия);
- оплата услуг регистратора;
- другие расходы, непосредственно связанные с куплей, продажей и хранением ценных бумаг, произведенные за услуги, оказываемые профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их профессиональной деятельности.

Доход (убыток) по операциям купли – продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, уменьшается (увеличивается) на сумму процентов, уплаченных за пользование денежными средствами, привлеченными для совершения сделки купли – продажи ценных бумаг, в пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

По операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, размер убытка определяется с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

К ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, относятся ценные бумаги, допущенные к обращению у организаторов торговли, имеющих лицензию федерального органа, осуществляющего регулирование рынка ценных бумаг.

Под рыночной котировкой ценной бумаги, обращающейся на организованном рынке ценных бумаг, в понимается средневзвешенная цена ценной бумаги по сделкам, совершенным в течение торгового дня через организатора торговли. Если по одной и той же ценной бумаге сделки совершались через двух и более организаторов торговли, налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать рыночную котировку ценной бумаги, сложившуюся у одного из организаторов торговли. В случае если средневзвешенная цена организатором торговли не рассчитывается, за средневзвешенную цену принимается половина суммы максимальной и минимальной цен сделок, совершенных в течение торгового дня через этого организатора торговли.

Если расходы налогоплательщика на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть отнесены непосредственно к расходам на приобретение, реализацию и хранение конкретных ценных бумаг, указанные расходы распределяются пропорционально стоимостной оценке ценных бумаг, на долю которых относятся указанные расходы. Стоимостная оценка ценных бумаг определяется на дату осуществления этих расходов.

В случае если расходы налогоплательщика не могут быть подтверждены документально, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом, предусмотренным абзацем первым подпункта 1 пункта 1 статьи 220 НК.

Убыток по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученный по результатам указанных операций, совершенных в налоговом периоде, уменьшает налоговую базу по операциям купли – продажи ценных бумаг данной категории.

Доход по операциям купли – продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, которые на момент их приобретения отвечали требованиям, установленным для ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, может быть уменьшен на сумму убытка, полученного в налоговом периоде, по операциям купли – продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Дата фактического получения дохода:

- день выплаты дохода, в том числе перечисления дохода на счета налогоплательщика в банках либо по его поручению на счета третьих лиц – при получении доходов в денежной форме;
- день приобретения ценных бумаг.

Налоговая база по операциям купли – продажи ценных бумаг и операциям с финансовыми инструментами срочных сделок определяется по окончании налогового периода. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода.

При осуществлении выплаты денежных средств налоговым агентом до истечения очередного налогового периода налог уплачивается с доли дохода, определяемого в соответствии с настоящей статьей, соответствующей фактической сумме выплачиваемых денежных средств. Доля дохода определяется как произведение общей суммы дохода на отношение суммы выплаты к стоимостной оценке ценных бумаг, определяемой на дату выплаты денежных средств, по которым налоговый агент выступает в качестве брокера. При осуществлении выплаты денежных средств налогоплательщику более одного раза в течение налогового периода расчет суммы налога производится нарастающим итогом с зачетом ранее уплаченных сумм налога.

Стоимостная оценка ценных бумаг определяется исходя из фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на их приобретение.

Под выплатой денежных средств понимаются выплата наличных денежных средств, перечисление денежных средств на банковский счет физического лица или на счет третьего лица по требованию физического лица.

При невозможности удержать у налогоплательщика исчисленную сумму налога источником выплаты дохода налоговый агент (брокер, доверительный управляющий или иное лицо, совершающее операции по договору поручения, договору комиссии, иному договору в пользу налогоплательщика) в течение одного месяца с момента возникновения этого обстоятельства в письменной форме уведомляет налоговый орган по месту своего учета о невозможности указанного удержания и сумме задолженности налогоплательщика. Уплата налога в этом случае производится в соответствии со статьей 228 НК.

Порядок налогообложения юридических лиц

ВИД НАЛОГА – НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

К доходам относятся:

- выручка от реализации имущественных прав (доходы от реализации);
- внереализационные доходы в виде процентов по ценным бумагам и другим долговым обязательствам и/или от долевого участия в других организациях.

НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходы налогоплательщика от операций по реализации или иного выбытия ценных бумаг (в том числе погашения) определяются исходя из цены реализации или иного выбытия ценной бумаги, а также суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной покупателем налогоплательщику, и суммы процентного (купонного) дохода, выплаченной налогоплательщику эмитентом. При этом в доход налогоплательщика от реализации или иного выбытия ценных бумаг не включаются суммы процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Расходы при реализации (или ином выбытии) ценных бумаг определяются исходя из цены приобретения ценной бумаги (включая расходы на ее приобретение), затрат на ее реализацию, размера скидок с расчетной стоимости инвестиционных паев, суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной налогоплательщиком продавцу ценной бумаги. При этом в расход не включаются суммы накопленного процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Ценные бумаги признаются обращающимися на организованном рынке ценных бумаг только при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) если они допущены к обращению хотя бы одним организатором торговли, имеющим на это право в соответствии с национальным законодательством;
- 2) если информация об их ценах (котировках) публикуется в средствах массовой информации (в том числе электронных) либо может быть представлена организатором торговли или иным уполномоченным лицом любому заинтересованному лицу в течение трех лет после даты совершения операций с ценными бумагами;
- 3) если по ним рассчитывается рыночная котировка, когда это предусмотрено соответствующим национальным законодательством.

Рыночной ценой ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения признается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с указанной ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки. В случае реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, по цене ниже минимальной цены сделок на организованном рынке ценных бумаг при определении финансового результата принимается минимальная цена сделки на организованном рынке ценных бумаг.

Под накопленным процентным (купонным) доходом понимается часть процентного (купонного) дохода, выплата которого предусмотрена условиями выпуска такой ценной бумаги, рассчитываемая пропорционально количеству дней, прошедших от даты выпуска ценной бумаги или даты выплаты предшествующего купонного дохода до даты совершения сделки (даты передачи ценной бумаги).

В отношении ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения принимается фактическая цена реализации или иного выбытия данных ценных бумаг при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

- 1) если фактическая цена соответствующей сделки находится в интервале цен по аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаге, зарегистрированной

организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев;

- 2) если отклонение фактической цены соответствующей сделки находится в пределах 20 процентов в сторону повышения или понижения от средневзвешенной цены аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаги, рассчитанной организатором торговли на рынке ценных бумаг в соответствии с установленными им правилами по итогам торгов на дату заключения такой сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев.

Налоговая база по операциям с ценными бумагами определяется налогоплательщиком отдельно, за исключением налоговой базы по операциям с ценными бумагами, определяемой профессиональными участниками рынка ценных бумаг. При этом налогоплательщики (за исключением профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих дилерскую деятельность) определяют налоговую базу по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, отдельно от налоговой базы по операциям с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг.

При реализации или ином выбытии ценных бумаг налогоплательщик самостоятельно в соответствии с принятой в целях налогообложения учетной политикой выбирает один из следующих методов списания на расходы стоимости выбывших ценных бумаг:

- 1) по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- 2) по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО);
- 3) по стоимости единицы.

Налогоплательщики, получившие убыток (убытки) от операций с ценными бумагами в предыдущем налоговом периоде или в предыдущие налоговые периоды, вправе уменьшить налоговую базу, полученную по операциям с ценными бумагами в отчетном (налоговом) периоде (перенести указанные убытки на будущее) в порядке и на условиях, которые установлены статьей 283 НК.

При этом убытки от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций с такими ценными бумагами, определенной в отчетном (налоговом) периоде. Убытки от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций по реализации данной категории ценных бумаг.

В течение налогового периода перенос на будущее убытков, понесенных в соответствующем отчетном периоде от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, осуществляется отдельно по указанным категориям ценных бумаг соответственно в пределах прибыли, полученной от операций с такими ценными бумагами.

Приложение 1:

Независимое аудиторское заключение

Аудированная консолидированная финансовая отчетность Год, закончившийся 31 декабря 2004 года

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РУКОВОДСТВА ЗА ПОДГОТОВКУ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2004 Г.

Нижеследующее заявление, которое должно рассматриваться совместно с описанием обязанностей независимых аудиторов, содержащемся в представленном отчете на странице 2 независимых аудиторов, сделано с целью разграничения ответственности аудиторов и руководства в отношении консолидированной финансовой отчетности ОАО «Аптечная сеть 36,6» и его дочерних предприятий («Группа»).

Руководство Группы отвечает за подготовку консолидированной годовой финансовой отчетности, достоверно отражающей во всех существенных аспектах финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2004 года, а также результаты ее деятельности, движение денежных средств и изменения в собственном капитале за год, закончившийся на эту дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»).

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за:

- выбор надлежащих принципов бухгалтерского учета и их последовательное применение;
- выработку обоснованных и осторожных суждений и оценок;
- соблюдение соответствующих Международных стандартов финансовой отчетности и раскрытие всех существенных отклонений в примечаниях к консолидированной финансовой отчетности;
- подготовку консолидированной финансовой отчетности исходя из допущения, что Группа будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, за исключением случаев, когда такое допущение неправомерно.

Руководство также несет ответственность за:

- разработку, внедрение и обеспечение функционирования эффективной и надежной системы внутреннего контроля на всех предприятиях Группы;
- поддержание системы бухгалтерского учета, позволяющей в любой момент подготовить с достаточной степенью точности информацию о финансовом положении Группы и обеспечить соответствие консолидированной финансовой отчетности требованиям МСФО;
- обеспечение соответствия бухгалтерского учета требованиям законодательства и стандартов бухгалтерского учета тех стран, в которых расположены предприятия Группы;
- принятие мер в пределах своей компетенции для обеспечения сохранности активов Группы; и
- предотвращение и выявление фактов мошенничества и прочих злоупотреблений.

Консолидированную отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, утвердили 20 мая 2005 года:

А.А. Бектемиров
Генеральный директор

С.А. Ольсен
Финансовый директор

НЕЗАВИСИМОЕ АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Аktionерам и Совету директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6»:

Мы провели аудит прилагаемого консолидированного баланса ОАО «Аптечная сеть 36,6» и дочерних предприятий («Группа») по состоянию на 31 декабря 2004 года и соответствующих отчетов о прибылях и убытках, движении собственного капитала и денежных средств за год, закончившиеся на указанную дату. Ответственность за подготовку прилагаемой финансовой отчетности несет руководство Группы. Наша обязанность заключается в том, чтобы высказать мнение о достоверности указанной консолидированной финансовой отчетности на основании проведенного аудита.

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. В соответствии с этими стандартами аудит планируется и проводится таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений. Аудит включал выборочную проверку первичных документов, подтверждающих цифры и примечания к финансовой отчетности. Наша работа также состояла в том, чтобы оценить используемые принципы бухгалтерского учета и значительные допущения, сделанные руководством, а также общее представление финансовой отчетности. Мы считаем, что проделанная нами работа дает достаточные основания для нашего заключения.

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная годовая финансовая отчетность достоверно отражает во всех существенных аспектах финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2004 года, а также результаты ее деятельности, движение денежных средств и изменения в собственном капитале за год, закончившийся на эту дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

20 мая 2005 года

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА ГОД,
ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2004 Г.**

(в тысячах долларов США, за исключением данных о прибыли на одну акцию)

	Коммен- тарии	2004	2003
ЧИСТАЯ ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	4	210 953	147 782
СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ	5	(130 760)	(88 002)
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ		80 193	59 780
КОММЕРЧЕСКИЕ, ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ	6	(69 375)	(52 171)
ПРОЧИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ, НЕТТО	7	657	767
ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ		11 475	8 376
НЕОПЕРАЦИОННЫЕ (РАСХОДЫ) ДОХОДЫ:			
Процентные расходы		(7 968)	(6 219)
Неоперационные расходы		(110)	-
Доход от операций с иностранной валютой		148	816
ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И ВЫЧЕТА ДОЛИ МИНОРИТАРНЫХ АКЦИОНЕРОВ В ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ		3 545	2 973
Налог на прибыль	8	(2 891)	(1 973)
ПРИБЫЛЬ ДО ВЫЧЕТА ДОЛИ МИНОРИТАРНЫХ АКЦИОНЕРОВ		654	1 000
Доля миноритарных акционеров	16	70	46
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ		724	1 046
ДОХОДЫ НА ОДНУ АКЦИЮ			
Чистая прибыль на одну акцию			
Базовая и разводненная		USD 0,09	USD 0,13
Средневзвешенное кол-во обыкновенных акций (тыс.)			
Базовое и разводненное		8 000	8 000

См. примечания к консолидированной финансовой отчетности. Независимое аудиторское заключение представлено на странице 72.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС НА 31 ДЕКАБРЯ 2004 ГОДА

(в тысячах долларов США)

	Коммен- тарии	2004	2003
АКТИВЫ			
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Основные средства, нетто	9	74 816	47 653
Нематериальные активы, нетто	10	24 905	11 563
Прочие долгосрочные активы	11	36	903
Всего внеоборотные активы		99 757	60 119
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Товарно-материальные запасы	12	30 283	20 483
Дебиторская задолженность по основной деятельности		23 848	19 415
Прочая дебиторская задолженность и расходы будущих периодов	13	16 727	11 363
Денежные средства	14	1 662	1 722
Итого оборотные активы		72 520	52 983
ИТОГО АКТИВЫ		172 277	113 102
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ:			
Акционерный капитал	15	185	176
Добавочный капитал		15 512	14 613
Нераспределенная прибыль		27 765	25 400
Итого собственный капитал		43 462	40 189
ДОЛЯ МИНОРИТАРНЫХ АКЦИОНЕРОВ	16	2 492	2 623
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Долгосрочные кредиты и займы	17	7 208	2 917
Отложенные налоговые обязательства	8	8 318	4 737
Долгосрочные обязательства по финансовой аренде	18	28	190
Итого долгосрочные обязательства		15 554	7 844
ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Краткосрочные займы и текущая часть долгосрочной задолженности	17	73 215	40 152
Текущие обязательства по финансовой аренде	18	77	141
Кредиторская задолженность по основной деятельности		29 551	17 106
Прочая кредиторская задолженность и начисленные расходы	19	7 926	5 047
Итого текущие обязательства		110 769	62 446
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА		172 277	113 102

См. примечания к консолидированной финансовой отчетности. Независимое аудиторское заключение представлено на странице 72.

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2004 Г.**

(в тысячах долларов США)

	Коммен- тарии	2004	2003
ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:			
Доход до уплаты налога на прибыль и доли миноритарных акционеров		3 545	2 973
Корректировка чистой прибыли до налогообложения и вычета доли миноритарных акционеров к чистым денежным поступлениям, используемым в операционной деятельности:			
Эффект от износа и амортизации		7 008	5 199
Убытки, связанные с выбытием основных средств		157	95
Резерв по сомнительной дебиторской задолженности		852	420
Влияние положительных курсовых разниц на финансовую и инвестиционную деятельность		(149)	(709)
Процентные расходы		7 968	6 219
Движение денежных средств от операционной деятельности до изменений в оборотном капитале		19 381	14 197
Увеличение запасов		(4 928)	(3 105)
Увеличение дебиторской задолженности		(3 946)	(9 955)
Увеличение прочей дебиторской задолженности и расходов будущих периодов		(3 130)	(2 915)
Увеличение кредиторской задолженности		7 683	7 922
Увеличение (уменьшение) прочей кредиторской задолженности и начисленных обязательств		966	(1 779)
Приток денежных средств от операционной деятельности		16 026	4 365
Налог на прибыль уплаченный		(1 669)	(1 693)
Проценты уплаченные		(8 392)	(5 099)
Чистый приток/(отток) денежных средств от операционной деятельности		5 965	(2 427)
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:			
Приобретение предприятий, за вычетом приобретенных денежных средств	21	(27 625)	(2 073)
Приобретение основных средств	9	(12 024)	(12 094)
Приобретение нематериальных активов	10	(743)	(424)
Поступления от выбытия основных средств		99	93
Приобретение доли участия в дочерних предприятиях		(200)	(903)
Приобретение доли участия в отраслевом объединении	11	(36)	-
Чистый отток денежных средств от инвестиционной деятельности		(40 529)	(15 401)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:			
Поступления от размещения акций	25	-	11 574
Поступления от кредитов и займов, нетто		32 857	6 152
Чистый приток денежных средств от финансовой деятельности		32 857	17 726
Влияние пересчета из одной валюты в другую на движение денежных средств		1 647	509
ЧИСТОЕ (УМЕНЬШЕНИЕ) УВЕЛИЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ		(60)	407
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, на начало года		1 722	1 315
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, на конец года	14	1 662	1 722

См. примечания к консолидированной финансовой отчетности. Независимое аудиторское заключение представлено на странице 72.

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2004 Г.**

(в тысячах долларов США)

	Коммен- тарии	Акционер -ный капитал	Добавоч- ный капитал	Прочие резервы	Нераспреде- ленная прибыль	Итого собствен ный капитал
Баланс на 1 января 2003 года		159	1 940	(325)	22 603	24 377
Чистая прибыль		-	-	-	1 046	1 046
Увеличение капитала	25	-	11 574	-	-	11 574
Пересчет валют		17	1 099	325	1 751	3 192
Баланс на 31 декабря 2003 года		176	14 613	-	25 400	40 189
Чистая прибыль		-	-	-	724	724
Пересчет валют		9	899	-	1 641	2 549
Баланс на 31 декабря 2004 года		185	15 512	-	27 765	43 462

См. примечания к консолидированной финансовой отчетности. Независимое аудиторское заключение представлено на странице 72.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2004 Г.

(в тысячах долларов США)

1. Общие сведения

ОАО «Аптечная сеть 36,6» («Компания»), открытое акционерное общество, было зарегистрировано 15 июля 2002 в соответствии с законодательством Российской Федерации. Непосредственный контроль над Компанией осуществляется двумя главными акционерами, А.А. Бектемировым и С.А. Кривошеевым.

Основной деятельностью Группы является розничная продажа медицинских препаратов через аптечную сеть в Москве и Московской области, работающих под маркой «36,6», через региональные аптечные сети в Российской Федерации, а также производство дженериков.

Основной деятельностью Компании является владение инвестициями в свои дочерние предприятия, а также оказание своим дочерним предприятиям услуг по составлению бюджетов, корпоративному финансированию, стратегическому развитию и связям с общественностью.

Центральный офис Группы расположен по адресу: 107082 Москва, ул. Большая Почтовая, 36.

По состоянию на 31 декабря 2004 и 2003 гг. в Группе работало приблизительно 5830 и 5280 человек соответственно.

Дополнительная информация о характере бизнеса Группы и ее основных дочерних предприятий представлена в Примечании 29.

2. Основные принципы представления финансовой отчетности

Данная консолидированная финансовая отчетность составлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Под «Международными стандартами финансовой отчетности» подразумеваются стандарты и интерпретации, утвержденные Комитетом по Международным стандартам финансовой отчетности, включая Международные стандарты бухгалтерского учета и интерпретации, опубликованные Комитетом по интерпретациям Международных стандартов финансовой отчетности.

Данная консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с принципом учета по первоначальной стоимости, за исключением:

- оценки активов и обязательств приобретенных дочерних предприятий по справедливой стоимости согласно МСФО № 22 «Объединение компаний» («МСФО 22») и МСФО № 3 «Объединение компаний» («МСФО 3»), которые более подробно раскрываются в Примечании 4.

Бухгалтерский учет на предприятиях, входящих в Группу, ведется в соответствии с законодательством и правилами бухгалтерского учета и составления отчетности тех стран, в которых они учреждены и зарегистрированы. Действующие в этих странах принципы бухгалтерского учета и стандарты подготовки отчетности могут существенно отличаться от общепринятых принципов и стандартов, соответствующих МСФО. В связи

с этим в прилагаемую финансовую отчетность, которая была подготовлена на основе форм бухгалтерской отчетности Группы, составленных по российским стандартам, были внесены корректировки, необходимые для представления данной финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Реклассификации – Финансовая отчетность по состоянию на 31 декабря 2003 года была реклассифицирована для приведения ее в соответствие с формой представления отчетности за 2004 год. Данные реклассификации не оказали влияния на размер нераспределенной прибыли.

3. Краткое изложение существенных принципов учетной политики

Принципы консолидации – Консолидированная финансовая отчетность включает отчетность ОАО «Аптечная сеть 36,6» и предприятий, контролируемых Компанией. Предприятие считается контролируемым Компанией, если руководство Компании имеет возможность определять финансовую и хозяйственную политику предприятия для получения выгод от его деятельности.

Активы и обязательства дочернего предприятия оцениваются по справедливой стоимости на дату приобретения. Доля миноритарных акционеров отражается пропорционально их доле в справедливой стоимости активов и обязательств. Результаты приобретения и выбытия дочерних предприятий в течение года включаются в консолидированный отчет о прибылях и убытках, начиная с даты приобретения или до фактической даты продажи, соответственно.

При подготовке консолидированной финансовой отчетности все остатки по расчетам и операции внутри Группы, а также нереализованные прибыли и убытки, возникающие в результате операций внутри Группы, исключаются.

Принятие Международного стандарта финансовой отчетности – В 2004 году Группа начала применение Международного стандарта финансовой отчетности № 3 «Объединение компаний» («МСФО 3») для учета всех объединений компаний, дата заключения соглашений по которым приходится на 31 марта 2004 года или более позднюю дату. В соответствии с положениями МФСО 3, любая разница, на которую стоимость приобретения идентифицируемых чистых активов превышает их справедливую стоимость, представляет собой гудвилл, а разница, на которую стоимость приобретения идентифицируемых чистых активов меньше их справедливой стоимости, отражается в составе прибылей и убытков в периоде приобретения. Доля миноритарных акционеров отражается пропорционально их доле в справедливой стоимости, по которой отражены активы и обязательства.

Бухгалтерский учет в условиях гиперинфляции – Группа осуществляет основную деятельность в Российской Федерации; в соответствии с российским законодательством бухгалтерский учет ведется в российских рублях. В период с 1991 по 2002 год экономика Российской Федерации являлась гиперинфляционной. Консолидированная годовая финансовая отчетность Группы включает сравнительные данные за год, закончившийся 31 декабря 2002 года, которые согласно МСФО 29 выражены в ценах, действительных на эту дату.

Характеристики экономической ситуации в Российской Федерации указывают на то, что ее экономика перестала быть гиперинфляционной. Соответственно, начиная с 1 января

2003 года Группа прекратила использование положений МСФО 29, и отраженные в учете суммы всех неденежных активов, обязательств и собственного капитала, выраженные в единицах измерения, действительных на 31 декабря 2002 года, далее стали рассматриваться в качестве их стоимости.

Валюта отчетности – Денежной единицей, используемой в качестве единицы измерения в консолидированной финансовой отчетности, является российский рубль, что дает представление об экономической сущности событий и операций, связанных с деятельностью Группы.

Группа приняла решение о представлении данной финансовой отчетности также в долларах США («долл. США») для удобства пользователей. Пересчет из валюты измерения в валюту представления произведен в соответствии с требованиями Интерпретации ПКИ № 30 «Валюта отчетности – перевод из валюты измерения в валюту представления» по курсам, установленным Центральным банком Российской Федерации, следующим образом:

- Статьи активов, пассивов и собственного капитала (кроме чистого дохода) по состоянию на 31 декабря 2004 года пересчитываются по курсу, действовавшему на эту дату.
- Статьи доходов и расходов за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, пересчитываются по среднегодовому курсу.
- Все курсовые разницы, возникающие в результате пересчета, отражены в составе собственного капитала.

По состоянию на 31 декабря 2004 и 2003 гг. действовал следующий обменный курс: 1 долл. США = 27,7487 руб. и 1 долл. США = 29,4545 руб. соответственно. Средний обменный курс за 2004 год составил 28,808 руб. за 1 долл. США.

Российский рубль не является свободно конвертируемой валютой за пределами Российской Федерации. На территории Российской Федерации официальные обменные курсы определяются Центральным Банком Российской Федерации. Рыночные курсы могут отличаться от официальных, но в течение периодов, к которым относится финансовая отчетность, включенная в настоящее заключение, отклонения были в основном незначительными. Пересчет рублевых операций и сумм в доллары США для целей финансовой отчетности не означает, что Группа могла заключать сделки и рассчитываться по ним в суммах, указанных в долларах США.

Использование оценок и допущений – Подготовка финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует от руководства выработки оценок и допущений, влияющих на указанные в отчетности суммы активов и обязательств, доходов и расходов, а также на включенные в отчетность пояснения относительно условных активов и обязательств на дату составления отчетности. Фактические результаты могут отличаться от этих оценок.

Признание выручки – Выручка признается при переходе к покупателю всех существенных рисков и выгод, вытекающих из права собственности, при этом существует возможность получения предприятием экономической выгоды от сделки, причем эта выгода может быть достоверно измерена. Выручка от реализации отражается без учета налога на добавленную стоимость.

Расходы на научные исследования и разработки – Затраты на научные исследования признаются расходом в том периоде, в котором они возникли. Актив, созданный внутри

Группы в результате разработки фармацевтических препаратов – дженериков учитывается исключительно при соблюдении следующих условий:

- существует вероятность того, что Компания получит будущие экономические выгоды от использования данного актива; и
- стоимость разработки актива может быть достоверно определена.

Если нематериальный актив, созданный внутри Группы, не может быть признан, затраты на его разработку учитываются в качестве расходов за период, в течение которого они были понесены. Нематериальные активы, созданные внутри Группы, амортизируются с применением линейного способа на протяжении полезного срока службы, составляющего 3-5 лет.

Операции и остатки в иностранной валюте – Операции в иностранной валюте пересчитываются в рубли по курсу на дату сделки, либо по среднему курсу, приблизительно соответствующему курсам в течение данного периода. Монетарные активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по курсу на дату составления баланса. Курсовые разницы, возникающие при пересчете, отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Расходы на пенсионное обеспечение – Обязательные взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации отражаются в Отчете о прибылях и убытках по методу начисления. У Группы нет каких-либо специальных программ пенсионного обеспечения.

Расходы по кредитам и займам – Расходы по кредитам и займам включаются в расходы того периода, к которому они относятся.

Налог на прибыль – Налог на прибыль рассчитывается в соответствии с законами стран, в которых дочерние предприятия Группы зарегистрированы и ведут деятельность, подлежащую налогообложению. Оно основывается на финансовых результатах за год, скорректированных с учетом статей, которые не принимаются для целей налогообложения.

Отложенные налоговые обязательства по налогу на прибыль – Отложенные налоговые требования и обязательства по налогу на прибыль рассчитываются с использованием балансового метода с учетом временных разниц между данными налогового учета и данными, включенными в финансовую отчетность. Отложенные налоговые обязательства, как правило, отражаются с учетом всех временных разниц, увеличивающих налогооблагаемую прибыль, а отложенные налоговые требования отражаются с учетом вероятности наличия в будущем налогооблагаемой прибыли, достаточной для использования образовавшихся налоговых требований. Группа принимает к зачету отложенные налоговые требования и обязательства, когда они относятся к налогам на прибыль, взимаемым одним и тем же налоговым органом, и Группа имеет намерение произвести расчет взаимозачетом своих текущих налоговых требований и обязательств.

Отложенные налоги рассчитываются по ставкам, которые, как предполагается, будут применяться в период реализации актива или погашения задолженности. Они отражаются в отчете о прибылях и убытках, за исключением случаев, когда они связаны со статьями, непосредственно относимыми на собственный капитал, и в этом случае отложенные налоги также отражаются в составе собственного капитала.

Нематериальные активы – Разница, на которую стоимость приобретения превышает справедливую стоимость идентифицируемых чистых активов, капитализируется как гудвилл

и отражается в составе нематериальных активов. На гудвилл, возникший при приобретении предприятий до 31 марта 2004 года, амортизация начисляется линейным способом на протяжении двадцатилетнего периода, а любое превышение доли Группы в справедливой стоимости приобретенных идентифицируемых чистых активов над стоимостью уплаченного возмещения на дату приобретения учитывается как отрицательный гудвилл и отражается в балансе как уменьшение активов. Гудвилл, возникающий при приобретении предприятий после 31 марта 2004 года, отражается в учете по первоначальной стоимости и не амортизируется. Гудвилл ежегодно проверяется на предмет обесценения с включением любых убытков в отчет о прибылях и убытках. Прочие нематериальные активы включают капитализированные затраты на разработку, лицензии и патенты и амортизируются на протяжении соответствующих сроков службы от 3 до 20 лет.

Основные средства – Основные средства отражаются по первоначальной стоимости с учетом корректировок, связанных с применением МСФО № 29. При отсутствии информации о первоначальной стоимости объектов основных средств руководство использовало результаты оценки, проведенной независимыми оценщиками для определения предполагаемой стоимости на дату первоначального применения МСФО (1 января 2000 года). В капитализированную стоимость основных средств включаются существенные расходы на модернизацию и замену отдельных частей, позволяющие увеличить срок полезной службы имущества или повысить его способность приносить доход. Затраты на ремонт и техническое обслуживание, не удовлетворяющие указанному критерию капитализации, отражаются в отчете о прибылях и убытках по мере возникновения.

Балансовая стоимость основных средств, определенная указанным выше способом, за вычетом ожидаемой остаточной стоимости амортизируется на основе линейного метода в течение ожидаемого срока полезного использования соответствующих активов по сегментам Группы следующим образом:

Основные средства	Фармацевтическое производство и вспомогательный бизнес	Розничная продажа медицинских препаратов
Здания и сооружения	40 лет	40 лет
Машины и оборудование (коммерческое и торговое оборудование для сегмента розничной продажи)	10 лет	8 лет
Приспособления и принадлежности	5 лет	2-5 лет
Компьютерное оборудование	3 года	3 года
Арендованные основные средства и капиталовложения в них	-	5 лет

Незавершенное строительство включает в себя оборудование, не введенное в эксплуатацию, либо требующее монтажа, по причине чего амортизация на него ещё не начисляется.

Выбывшие основные средства списываются с баланса вместе с соответствующим накопленным износом. Доходы или убытки, возникающие в результате такого выбытия, отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Снижение стоимости активов – На каждую отчетную дату Группа осуществляет проверку балансовой стоимости своих материальных и нематериальных активов, с тем чтобы

определить, имеются ли признаки, свидетельствующие о наличии какого-либо убытка от обесценения этих активов. В случае обнаружения таких признаков рассчитывается возмещаемая стоимость соответствующего актива с целью определения размера убытка от обесценения. В тех случаях когда невозможно оценить возмещаемую стоимость отдельного актива, Группа оценивает возмещаемую стоимость генерирующей единицы, к которой относится такой актив.

Если установленная возмещаемая стоимость какого-либо актива (или генерирующей единицы) оказывается ниже его балансовой стоимости, балансовая стоимость этого актива (генерирующей единицы) уменьшается до размера его возмещаемой стоимости. Убытки от обесценения сразу же признаются в составе расходов, за исключением случаев когда соответствующий актив отражен по стоимости, определенной в результате переоценки, и в этом случае убыток от обесценения учитывается как уменьшение стоимости в результате переоценки.

Финансовые вложения – В соответствии с МСФО № 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» финансовые вложения классифицируются следующим образом: ценные бумаги, предназначенные для торговли, ценные бумаги, удерживаемые до погашения, и ценные бумаги в наличии для продажи. Финансовые вложения в долговые ценные бумаги с фиксированными выплатами и сроками погашения, которые Группа намеревалась и имела возможность владеть до срока погашения, классифицируются Группой как «удерживаемые до погашения». Группа классифицирует финансовые вложения в долговые ценные бумаги, приобретенные, в основном, с целью извлечения прибыли в результате краткосрочных колебаний цен, как «предназначенные для торговли». Все прочие финансовые вложения, исключая ссуды и дебиторскую задолженность, предоставленные Группой, классифицируются как имеющиеся в наличии для продажи.

Финансовые вложения в долговые ценные бумаги, удерживаемые до погашения, отражаются в составе внеоборотных активов, за исключением случаев, когда погашение ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты. Финансовые вложения, предназначенные для торговли, отражаются в составе оборотных активов. Финансовые вложения в долговые ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, относятся к текущим активам, если руководство Компании намеревается реализовать их в течение 12 месяцев после отчетной даты. Приобретение и продажа инвестиций отражаются на дату расчета.

Инвестиции первоначально отражаются по стоимости приобретения, которая равна справедливой стоимости уплаченного возмещения, за вычетом понесенных операционных издержек. Финансовые вложения в долговые ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, а также предназначенные для торговли, впоследствии отражаются по справедливой стоимости, исходя из рыночных котировок на отчетную дату, без вычета операционных издержек, которые может понести Группа в ходе их реализации или выбытия. Прибыли или убытки, связанные с оценкой справедливой стоимости инвестиций, включаются в чистую прибыль или убыток за соответствующий период. Инвестиции, удерживаемые до погашения, учитываются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки.

Денежные средства и их эквиваленты – Денежные средства и их эквиваленты включают денежные средства, банковские депозиты до востребования и высоколиквидные финансовые вложения со сроком погашения, не превышающим трех месяцев с даты приобретения, которые свободно конвертируются в соответствующие суммы денежных средств, и риск изменения стоимости которых является незначительным.

Дебиторская задолженность – Дебиторская задолженность отражается по себестоимости за вычетом резерва по сомнительным долгам. Такой резерв создается либо в связи с конкретными обстоятельствами, либо исходя из оценок, основанных на данных о вероятности погашения задолженности.

Товарно-материальные запасы – Товарно-материальные запасы отражаются в учете по наименьшей из двух величин: фактической стоимости или цене возможной реализации.

Сырье и приобретенная готовая продукция первоначально отражаются по цене приобретения. Незавершенное производство и произведенная готовая продукция оцениваются по себестоимости производства. Себестоимость производства включает прямые затраты, а также распределение косвенных производственных накладных расходов и износ производственных мощностей.

Движение сырьевых запасов и приобретенной готовой продукции учитывается по фактической себестоимости. Для прочих запасов используется средневзвешенный метод.

Акционерный капитал, добавочный капитал и прочие резервы – Выпуск долевых инструментов, включая акционерный капитал и эмиссионный доход, отражается по сумме полученного вознаграждения, за вычетом непосредственно связанных с этим затрат. Добавочный капитал также включает прочие вклады в уставный капитал со стороны владельцев контрольного пакета акций Группы.

Ссуды и займы полученные – Ссуды и займы отражаются в учете по себестоимости, за вычетом затрат на совершение сделки. После первоначального признания ссуды и займы отражаются в учете по амортизированной стоимости, при этом любая разница между первоначальной стоимостью и стоимостью погашения отражается в отчете о прибылях и убытках в качестве процентных расходов в течение срока обязательства.

Аренда – Аренда основных средств, по условиям которой к Группе переходят все существенные риски и выгоды, вытекающие из права собственности, классифицируется как финансовая аренда. Все прочие виды аренды классифицируются как операционная аренда.

Активы, приобретенные по договорам финансовой аренды, капитализируются и амортизируются в течение ожидаемого срока полезного использования или в течение срока аренды, если этот срок более короткий. Связанные с этим обязательства отражаются в составе пассивов. Расходы, понесенные по договорам операционной аренды, отражаются в отчете о прибылях и убытках по мере возникновения.

Дивиденды – Дивиденды отражаются в учете на дату их объявления акционерами на общем собрании. Нераспределенная прибыль, подлежащая распределению Группой, определяется на основе российской финансовой отчетности отдельных предприятий, образующих Группу. Данные суммы могут существенно отличаться от сумм, рассчитанных на основе МСФО.

4. Операционные сегменты

Для целей управления, в настоящий момент Группа состоит из структурных подразделений – розничная торговля фармацевтическими товарами, производство фармацевтических препаратов, вспомогательный бизнес и корпоративное подразделение. Группа предоставляет информацию по сегментам деятельности, основываясь на деятельности данных подразделений. Основной деятельностью сегментов, по которым предоставляется отчетность, является:

- *Розничная торговля фармацевтическими товарами:* реализация фармацевтических товаров и предметов гигиены через аптечные сети;
- *Производство фармацевтических препаратов:* производство онкологических и генерических препаратов;
- *Вспомогательный бизнес:* оптовая и розничная торговля фармацевтическими препаратами; и
- *Головной офис:* административные и управленческие функции в отношении Группы.

Группа осуществляет всю деятельность в одном географическом сегменте.

В 2004 году аптечная сеть в Мурманске была включена в состав сегмента розничной торговли и руководство изменило способ распределения расходов между следующими сегментами: розничной торговли, производственным и корпоративным. Соответствующая информация за 2003 год была реклассифицирована с целью приведения ее в соответствие с представленной информацией за 2004 год.

Информация по сегментам за год, закончившийся 31 декабря 2004 года и по состоянию на эту дату, представлена ниже:

	Розничная торговля фармацевтическими товарами	Производство фармацевтических препаратов	Вспомогательный бизнес	Головной офис	Исключение операций	Консолидировано
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ						
Реализация внешняя	134 299	59 366	17 288	-	-	210 953
Реализация внутри Группы	-	1 404	-	1 829	(3 233)	-
Итого прибыль от реализации	134 299	60 770	17 288	1 829	(3 233)	210 953
Прибыль (убыток) от основной деятельности по сегментам						
до корпоративных отчислений	2 678	14 570	(128)	-	-	17 120
Нераспределенные корпоративные расходы						(5 646)
Прибыль от основной деятельности						11 474
ПРОЧИЕ СВЕДЕНИЯ						
Прирост капитала						
Приобретено Группой	40 301	4 140	36	270	-	44 747
Износ и амортизация	3 820	2 985	36	167	-	7 008
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС						
Активы по сегментам	88 620	74 580	4 276	4 801	-	172 277
Пассивы по сегментам	87 273	28 857	3 872	8 814	-	128 816

Информация по сегментам за год, закончившийся 31 декабря 2003 года и по состоянию на эту дату, представлена ниже:

	Розничная торговля фармацев- тическими товарами	Производст- во фарма- цевтических препаратов	Вспомога- тельный бизнес	Головной офис	Исклю- чение операций	Консоли- дировано
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ						
Реализация внешняя	81 857	51 712	14 213	-	-	147 782
Реализация внутри Группы	-	1 095	-	2 129	(3 224)	-
Итого прибыль от реализации	81 857	52 807	14 213	2 129	(3 224)	147 782
Прибыль от основной деятельности по сегментам						
до корпоративных отчислений	(225)	12 744	(187)	-	-	12 332
Нераспределенные корпоративные расходы						(3 956)
Прибыль от основной деятельности						8 376
ПРОЧИЕ СВЕДЕНИЯ						
Прирост капитала						
Приобретено Группой	10 776	4 936	31	162	-	15 905
Инвестиции будущих периодов	903	-	-	-	-	903
Износ и амортизация	2 073	3 331	61	132	-	5 597
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС						
Активы по сегментам	37 434	66 678	3 547	5 443	-	113 102
Пассивы по сегментам	42 186	23 843	2 286	1 975	-	70 290

5. Себестоимость реализации

	2004	2003
Приобретение сырья и товаров для перепродажи	119 100	79 090
Заработная плата	4 767	3 766
Ремонт и техническое обслуживание	1 597	944
Амортизация производственных активов	1 580	1 330
Списание устаревших товарно-материальных запасов	179	504
Коммунальные услуги и прочее	3 537	2 368
	130 760	88 002

6. Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы

	2004	2003
Заработная плата	30 325	23 933
Аренда	10 591	8 558
Профессиональные услуги	5 364	3 369
Амортизация	4 604	2 704
Коммерческие расходы	2 727	246
Офисные расходы	2 197	1 459
Транспортные и командировочные расходы	1 964	737
Реклама	1 648	4 222
Прочие налоги	1 492	1 325
Ремонт и техническое обслуживание	1 425	722
Охрана	1 236	818
Расходы по оплате услуг банку	1 321	726
Списание сомнительных долгов	852	420
Амортизация гудвилла и нематериальных активов	824	1 165
Прочее	2 805	1 767
	69 375	52 171

7. Прочие доходы от основной деятельности, нетто

В 2004 и 2003 году Группа приобретала различные товары и услуги у посредников, действующих в качестве агентов Группы. Группа также получала от посредников доход за оказание консультационных и прочих услуг. Ввиду экономической сущности этих операций, частично задолженности по ним были погашены путем зачета взаимных требований и отражены по чистой стоимости в консолидированной финансовой отчетности. Чистая прибыль от этих операций возникла в первые шесть месяцев 2004 года и представлена как прочие доходы от основной деятельности в отчете о прибылях и убытках Группы:

Реализация	6 302	9 083
Приобретения	(5 645)	(8 316)
Прочие доходы от основной деятельности, нетто	657	767

8. Налог на прибыль**Расходы по налогу на прибыль:**

Текущий налог:		
Внутренний	1 452	1 665
Налог на вмененный доход	208	-
Иностранный	50	(52)
	1 710	1 613
Отложенный налог		
За текущий год	1 181	360
	2 891	1 973

Деятельность региональных аптечных сетей, приобретенных Группой в 2004 году, облагается налогом на вмененный доход, который заменяет налог на прибыль и рассчитывается в зависимости от торговых зон и коэффициентов, установленных действующим налоговым законодательством.

Ниже приведена сверка теоретической суммы налога на прибыль, рассчитанного по ставке налога в Российской Федерации, в регионе, где осуществлялась основная деятельность Группы, и фактической суммы налога на прибыль, отраженной в отчете о прибылях и убытках:

	2004	2003
Прибыль до вычета налога на прибыль и доли миноритарных акционеров	3 545	2 973
Налог на прибыль по установленной стандартной ставке 24%	851	714
Расходы, не подлежащие вычету для целей налогообложения	1 830	1 104
Амортизация гудвилла	210	155
Расходы на уплату налогов	2 891	1 973

Отложенные налоговые обязательства:

Чистые отложенные налоговые обязательства, связанные с:

Материальными и нематериальными активами	(7 502)	(4 932)
Реструктуризацией долговых обязательств	(38)	37
Товарно-материальными запасами	59	160
Дебиторской задолженностью	(837)	(2)
	(8 318)	(4 737)

9. Основные средства, НЕТО

	Здания и сооружения	Машины и оборудование	Приспособления и принадлежности	Компьютерное оборудование	Арендованные основные средства и капиталовложения в них	Незавершенное строительство	Всего
СТОИМОСТЬ							
На 31 декабря 2003 года	28 615	23 050	10 445	3 063	2 946	6 739	74 858
Поступления в связи с приобретением дочерних предприятий	17 418	-	646	271	184	482	19 001
Принято	-	-	-	-	-	12 024	12 024
Перемещение	2 400	298	5 243	1 026	2 463	(11 430)	-
Выбытия	(85)	(1 438)	(479)	(339)	(41)	-	(2 382)
Разница при пересчете иностранной валюты	1 759	1 417	642	188	181	415	4 602
На 31 декабря 2004 года	50 107	23 327	16 497	4 209	5 733	8 230	108 103
АМОРТИЗАЦИЯ							
На 31 декабря 2003 года	(5 413)	(14 240)	(4 062)	(2 700)	(790)	-	(27 205)
Начисления за год	(982)	(1 505)	(2 232)	(783)	(971)	-	(6 473)
Выбытия	7	1 432	348	332	8	-	2 127
Обесценение	-	-	-	-	(64)	-	(64)
Разница при пересчете иностранной валюты	(333)	(875)	(250)	(166)	(48)	-	(1 672)
На 31 декабря 2004 года	(6 721)	(15 188)	(6 196)	(3 317)	(1 865)	-	(33 287)

БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ

На 31 декабря 2003 года	23 202	8 810	6 383	363	2 156	6 739	47 653
На 31 декабря 2004 года	43 386	8 139	10 301	892	3 868	8 230	74 816

Балансовая стоимость арендованного компьютерного оборудования по состоянию на 31 декабря 2004 и 2003 года составляла 314 тыс. долл. США и 248 тыс. долл. США, соответственно. Группа предоставила в залог для обеспечения долга имущество и оборудование балансовая стоимость, которых приблизительно составила 9 593 тыс. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года (4 738 тыс. долл. США по состоянию на 31 декабря 2003 года) (см. Комментарий 18).

10. Нематериальные активы, нетто

	Гудвилл	Капитализи- руемые расходы на НИОКР	Прочее	Всего
СТОИМОСТЬ				
На 31 декабря 2003 года	12 934	939	335	14 208
Принято	12 979	76	667	13 722
Выбытия	-	-	(6)	(6)
Разница при пересчете иностранной валюты	795	58	21	874
На 31 декабря 2004 года	26 708	1 073	1 017	28 798
АМОРТИЗАЦИЯ				
На 31 декабря 2003 года	(2 082)	(453)	(110)	(2 645)
Начисления за год	(875)	(159)	(51)	(1 085)
Разница при пересчете иностранной валюты	(128)	(28)	(7)	(163)
На 31 декабря 2004 года	(3 085)	(640)	(168)	(3 893)
БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ				
На 31 декабря 2003 года	10 852	486	225	11 563
На 31 декабря 2004 года	23 623	433	849	24 905

11. Прочие долгосрочные активы

К прочим долгосрочным активам относятся инвестиции в «Объединенный аптечный дом» – ассоциацию крупных аптечных учреждений в Российской Федерации. Основная деятельность объединения заключается в организации производства фармацевтических препаратов; доля инвестиций Группы составляет 19.6% от уставного капитала.

12. Товарно-материальные запасы

	2004	2003
Сырье и материалы	3 546	3 227
Незавершенное производство	1 253	1 458
Готовая продукция	25 484	15 798
	30 283	20 483

Группа предоставила в залог товарно-материальные запасы, балансовая стоимость которых составила приблизительно 5 671 тыс. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года (4 028 тыс. долл. США по состоянию на 31 декабря 2003 года) (см. Комментарий 18).

13. Прочая дебиторская задолженность и расходы будущих периодов

	2004	2003
НДС к возмещению	5 572	4 678
Авансы за товары и услуги	7 141	3 945
Предоплата за аренду, страхование и прочее	1 990	1 400
Кредиты третьим сторонам (деноминированные в долларах США, 7%, срок погашения в 2005 году)	822	869
Авансовые платежи по прочим налогам	720	251
Кредиты третьим сторонам (деноминированные в рублях, 10%, срок погашения в 2005 году)	207	-
Задолженность работников организации	152	97
Кредиты третьим сторонам (деноминированные в долларах США, беспроцентные, срок погашения в 2005 году)	123	123
	16 727	11 363

14. Денежные средства

Денежные средства на рублевых счетах	834	1 097
Денежные средства в пути	425	380
Касса	390	221
Денежные средства на счетах в долларах США	13	24
	1 662	1 722

15. Акционерный капитал

По состоянию на 31 декабря 2004 и 2003 года уставной капитал ОАО «Аптечная сеть 36,6» состоял из 8 000 000 выпущенных и полностью оплаченных обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,64 руб. каждая (что составляет 185 тыс. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года и 176 тыс. долл. США по обменному курсу на 31 декабря 2003 года). Дополнительные 3 000 000 обыкновенных акций утверждены, но не выпущены.

16. Доля миноритарных акционеров

Остаток на начало года	2 623	2 119
Доля миноритарных акционеров в дочерних предприятиях, приобретенных в течение года	-	679
Доля миноритарных акционеров в чистом убытке дочерних предприятий за год	(70)	(46)
Уменьшение доли миноритарных акционеров в связи с увеличением доли Группы в дочерних предприятиях	(226)	(328)
Разница при пересчете иностранной валюты	165	199
Баланс на конец года	2 492	2 623

17. Долгосрочные кредиты и займы

	2004	2003
<i>Внешторгбанк</i>		
Процентная ставка по предоставленным компаниям Группы ссудам, деноминированным в рублях, составляет от 12-15%. Ссуды обеспечены поручительством компаний Группы, основных акционеров и залогом в размере 1 940 314 обыкновенных акций Компании. Для целей заимствования акциям была приписана стоимость 15 563 тыс. долл. США.	35 554	26 223
<i>Сбербанк</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированным в рублях, составляет от 11-18%. По состоянию на 31 декабря 2004 и 2003 года суммы в размере 14 721 тыс. долл. США и 7 130 тыс. долл. США, соответственно, подлежат погашению в течение года. Обеспечены поручительством компаний Группы и некоторыми объектами имущества и товарно-материальных запасов.	21 929	8 600
<i>Импэксбанк</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированным в рублях, составляет от 15-18%. Ссуды обеспечены поручительством компаний Группы и залогом акций «Аптека № 98» (23 96%) и «Незабудка» (50%) для целей заимствования, оцененных в 3 890 тыс. долл. США.	16 308	1 791
<i>ОАО «БАНК МОСКВЫ»</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированным в рублях, составляет от 14-18%. Ссуды подлежат погашению в 2005 году, обеспечены поручительством компаний Группы и некоторыми объектами имущества и товарно-материальных ценностей.	2 842	1 101
<i>«Стратеджик Инвестмент и Фолл Ривер»</i>		
Ссуда, деноминированная в долларах США, в размере 1 338 тыс. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года со сроком погашения в 2005 году. Процентная ставка – 18% (см. Комментарий 24), обеспечение в соответствии с Комментарием 24.	1 338	3 564
<i>АКБ «Социнвестбанк»</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированным в рублях, составляет от 15-16%. Ссуды подлежат погашению в 2005 году, обеспечены некоторыми объектами имущества и товарно-материальных запасов.	896	-
<i>АКБ «Промсвязьбанк»</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированным в рублях и долларах США, составляет от 10-14%. Ссуды подлежат погашению в 2005 году, обеспечены поручительством компаний Группы и некоторыми объектами имущества и товарно-материальных запасов.	616	767
<i>Ссуды, предоставленные третьими сторонами</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированным в долларах США, составляет 11%. Ссуды подлежат погашению в 2005 году, являются необеспеченными.	425	-
<i>Киностудия «Сагиттариус»</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированных в рублях, составляет 16%. Ссуды подлежат погашению в 2005 году, являются необеспеченными.	256	220
<i>«Саулес Капитал»</i>		
Процентная ставка по ссудам, деноминированных в долларах США, составляет 10%. Ссуды подлежат погашению в 2005 году, являются необеспеченными.	150	699
<i>Ссуды, полученные от связанной стороны</i>		
Ссуды, деноминированные в долларах США, являются беспроцентными, необеспеченными, срок погашения истек в прошлом году	109	104
Всего	80 423	43 069
За вычетом: Текущей части, подлежащей выплате в течение 12 месяцев и отраженной как краткосрочная задолженность	(73 215)	(40 152)
Чистая долгосрочная задолженность	7 208	2 917

Информации об объеме основных средств и товарно-материальных запасов, предоставленных в залог по договору займа, представлена в Комментариях 10 и 13.

Анализ ссуд в разрезе валют:

	Средневзвешенная процентная ставка		2004	2003
	2004	2003		
Долл. США	10,6%	13,3%	2 423	10 533
ЕВРО	-	9,0%	-	767
Руб.	13,1%	13,9%	78 000	31 769
			80 423	43 069

Ссуды подлежат погашению следующим образом:

	2004	2003
По требованию или в течение одного года	73 215	40 152
В течении второго года	5 406	2 917
В течение третьего года	1 802	-
	80 423	43 069

18. Аренда

Финансовая аренда

Общий объем будущих минимальных арендных платежей	124	388
За вычетом будущих расходов по финансированию	(19)	(57)
Текущая стоимость обязательств по финансовой аренде	105	331
Задолженность по финансовой аренде погашается следующим образом:		
Не более одного года	77	141
От одного года до пяти лет	28	190
	105	331

Операционная аренда

Будущие арендные платежи		
Менее одного года	167	184
От одного года до пяти лет	194	214
	361	398

Прочие соглашения Группы об операционной аренде заключаются на условиях, которые не предусматривают каких-либо штрафов за досрочное расторжение соглашения. Сумма возникших арендных расходов по состоянию на 31 декабря 2004 и 2003 года составила 10 586 и 8 558 тыс. долл. США, соответственно.

19. Прочая кредиторская задолженность и начисленные расходы

	2004	2003
НДС к уплате	2 881	1 962
Начисленная заработная плата	2 285	1 467
Личные и социальные налоги к уплате	993	469
Авансы, полученные от клиентов	856	70
Задолженность по налогу на прибыль	583	439
Прочие налоги к уплате	289	600
Прочие начисленные расходы	39	40
	7 926	5 047

20. Финансовые инструменты

Кредитный риск – Кредитный риск Группы в основном относится к дебиторской задолженности третьих сторон. Суммы дебиторской задолженности отражены в балансе за вычетом резерва по сомнительным долгам, определенного руководством Группы исходя из имеющегося опыта и текущей экономической ситуации.

У Группы нет существенной концентрации кредитных рисков, так как возможные потери по кредитам относятся к значительному числу контрагентов и покупателей.

Риск, связанный с изменением процентных ставок – Группа подвержена процентному риску, поскольку существенная часть ее займов имеет краткосрочный характер, и операции Группы по рефинансированию подвержены рискам, связанным с изменением применимых процентных ставок. Помимо этого, большинство кредитных соглашений дает банкам возможность с уведомлением за несколько дней изменять процентные ставки в случае изменения рыночных и прочих условий.

Валютный риск – Группа подвержена воздействию валютного риска в отношении операций по закупкам и привлечению заемных средств, выраженных в денежных единицах, отличных от российского рубля. Группа не хеджирует свои валютные риски.

Справедливая стоимость – Справедливая стоимость активов и обязательств существенно не отличается от балансовой стоимости, отраженной в финансовой отчетности.

21. Приобретение дочерних предприятий и увеличение доли собственности в дочерних предприятиях

В 2004 году Группа приобрела 100% пакет акций московских аптек, а также региональных аптек сетей на территории Российской Федерации. Справедливая стоимость активов и обязательств приобретенных компаний на дату приобретения представлена следующим образом:

	«Леко» и «Центр»	«НАД» «Линтон»	«Аптека № 98»	«Аист АС»	«Фарм- траст»	Всего	
Основные средства	3 993	2 400	2 663	7 058	2 737	150	19 001
Денежные средства	185	36	-	-	-	-	221
Товарно-материальные запасы	2 162	1 168	-	98	-	131	3 559
Прочие активы	534	19	-	38	21	515	1 127
Обязательства	(3 954)	(1 618)	-	(1 884)	-	(794)	(8 250)
Чистые активы на дату приобретения	2 920	2 005	2 663	5 310	2 758	2	15 658
Гудвилл	4 473	5 212	-	2 990	-	416	13 091

Аптечная сеть «Леко» была приобретена Группой 1 января 2004 года и состоит из группы предприятий (Солидус, Эвтектика, Илья, Эклектика, ЛеММ, ЛеММ-Стерлитамак, ЛеММ-Салават, ЛеММ-Бирск, ЛеММ-Белорецк, ЛеММ-Нефтекамск, ЛеММ-Давлеканово, ЛеММ-Туймазы, ЛеММ-Белебей и Юнит), которой принадлежит региональная аптечная сеть в Башкирии, Российская Федерация.

1 июня 2004 года Группа приобрела НАД и Центр, предприятия, которым принадлежит аптечная сеть в Нижнем Новгороде.

16 сентября 2004 года Группа приобрела компанию «Линтон», владеющую помещением в Москве.

1 ноября 2004 года Группа приобрела аптеку в Москве – «Аптека № 98».

30 ноября 2004 года Группа приобрела компанию «Аист АС», владеющую помещением в Москве.

1 декабря 2004 года Группа приобрела компанию «Фармтраст», которой принадлежит аптечная сеть в Ульяновске.

Помимо этого, в 2004 году Группа увеличила свою долю в уставном капитале «Воронежхимфарм» с 86,4% до 100%.

22. Операции со связанными сторонами

Информация по расчетам со связанными сторонами по состоянию на 31 декабря 2004 и 2003 года, а также по операциям с ними за годы, закончившиеся на эту дату, представлена следующим образом:

	2004	2003
Кредиторская задолженность	198	428
Дебиторская задолженность	376	158
Закупки	2 295	574
Реализация	-	321

Помимо этого, Группа осуществляла прочие операции купли-продажи с посредниками; задолженность по этим операциям была частично погашена путем зачета взаимных требований (см. Комментарий 8).

Размер вознаграждения, выплаченного директорам, некоторые из которых также являются основными акционерами компаний Группы, за годы, закончившиеся 31 декабря 2004 и 2003 года, составил 900 тыс. долл. США и 1 132 тыс. долл. США, соответственно.

23. Пенсионные выплаты

В соответствии с законодательством Российской Федерации все сотрудники имеют право на государственное пенсионное обеспечение. По состоянию на 31 декабря 2004 года Группа не имела обязательств перед своими нынешними или бывшими сотрудниками по каким-либо существенным дополнительным пенсионным выплатам, затратам на медицинское обслуживание после ухода на пенсию, страховым выплатам или компенсациям по выходе на пенсию. За годы, закончившиеся 31 декабря 2004 и 2003 годов, Группа осуществляла взносы в Государственный пенсионный фонд в размере 2 484 тыс. долл. США и 2 178 тыс. долл. США, соответственно.

24. Условные обязательства

Министерство здравоохранения Ирака – «Верофарм», Компания группы, выступает стороной в судебном разбирательстве, которое в настоящий момент проходит в Багдаде, Ирак, по делу, которое было возбуждено в связи с заявлением Министерства здравоохранения Ирака о том, что некоторые поставки, осуществляемые компанией «Верофарм» в рамках программы ООН, не соответствовали требованиям договора. Предположительно сумма ущерба составит приблизительно 1 800 тыс. долл. США. Группа считает данный иск необоснованным. Резервы по этому иску не создавались.

Судебные разбирательства – Группа время от времени принимала и продолжает принимать участие в судебных разбирательствах и спорах, ни один из которых, как в отдельности, так и в совокупности с другими, не оказал существенного негативного воздействия на Группу. Руководство полагает, что исход таких судебных разбирательств по вопросам деятельности не окажет существенного влияния на финансовое положение или на результаты деятельности Группы.

Экономическая ситуация – Основная экономическая деятельность Группы осуществляется в Российской Федерации. Законодательство и нормативные акты, влияющие на деятельность компаний в Российской Федерации, часто изменяются, поэтому активы и операции Группы могут подвергаться риску в связи с негативными изменениями в политической и экономической ситуации.

Налогообложение – Система налогообложения в Российской Федерации находится на относительно ранней стадии развития. Она характеризуется наличием многочисленных налогов, частыми изменениями и непоследовательным применением на федеральном, региональном и местном уровнях.

В настоящее время в России существует ряд законов, устанавливающих налоги, уплачиваемые в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации. К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость («НДС»), налог на прибыль, ряд налогов с оборота, налоги на фонд заработной платы, а также прочие налоги. Законы, регулирующие данные налоги, действуют в течение незначительного периода времени по сравнению со странами с более развитой рыночной экономикой; поэтому практика применения данных законов налоговыми органами часто является непоследовательной и неустановившейся. Соответственно, существует малое число прецедентов, касающихся вынесения решений по налоговым спорам. Правильность начисления и уплаты налогов, а также другие вопросы соблюдения нормативных требований (например, таможенного законодательства и правил валютного контроля) могут проверяться рядом органов, которые имеют законное право налагать значительные штрафы, начислять и взимать пени и проценты. Вышеизложенные факторы могут привести к более значительным налоговым рискам, чем обычно существуют в странах с более развитыми налоговыми системами.

В последние годы российское правительство инициировало реформу российской налоговой системы. С 1 января 1999 года была введена в действие Первая часть нового Налогового Кодекса. С 1 января 2001 года была введена в действие Вторая часть Налогового Кодекса, а начиная с 1 января 2002 года действуют новые нормативные акты, касающиеся федеральной части налога на прибыль. Задачи налоговой реформы заключаются в уменьшении количества налогов и налогового бремени на предприятия, а также в упрощении налогового законодательства.

В целом, налоговые декларации могут быть подвергнуты проверке в течение трех лет после окончания налогового года. По состоянию на 31 декабря 2004 года практически все налоговые декларации Группы за три предшествующие года могут быть проверены налоговыми органами.

Руководство считает, что резервы, созданные в прилагаемой консолидированной финансовой отчетности, достаточны для покрытия налоговых обязательств; в то же время сохраняется риск, что налоговые органы могут занять позицию, касающуюся интерпретации налогового законодательства, отличную от позиции Группы, что может иметь существенные последствия.

25. Первоначальное публичное размещение (IPO) акций ОАО «Аптечная сеть 36,6»

30 января 2003 года 1 600 000 обыкновенных акций ОАО «Аптечная сеть 36,6» были предложены на российском рынке по цене 9 долл. США (286 руб.) за акцию путем публичного размещения. Предложение составило 20% от выпущенного акционерного капитала. Из 1 600 000 предложенных обыкновенных акций, 1 560 000 представляли собой увеличение добавочного капитала Компании. Чистые поступления от выпуска, составившие 11 574 тыс. долл. США, были использованы в основном для выплаты долга в размере 9 380 тыс. долл. США. Остаток в размере 2 194 тыс. долл. США был использован на капитальные расходы.

26. События после отчетной даты

В феврале 2005 года Группа реорганизовала свою структуру для оптимизации руководства своими бизнес-подразделениями в сегменте розничной торговли. Группой были учреждены следующие компании:

- ЗАО «Управляющая компания «Аптечная сеть 36,6» для управления розничным сегментом;
- ООО «Аптеки 36,6 Центр», ООО «Аптеки 36,6 Поволжье», ООО «Аптеки 36,6 Юг», ООО «Аптеки 36,6 Северо-Запад» для розничной продажи медицинских препаратов в регионах Российской Федерации.

В феврале 2005 года Группа также реорганизовала ООО «Лекрин» в ООО «Медиал» в целях развития оптовых продаж медицинского оборудования.

27. Состав Группы

		Доля в собственности, %	
Дочерние предприятия по странам регистрации	Вид деятельности	2004	2003
Россия			
ЗАО «Аптеки 36,6» («Аптеки 36,6»)	Розничная продажа медицинских препаратов	99,85	99,85
ОАО «Фармация» («Фармация»)	Розничная продажа медицинских препаратов	95,13	95,13
ОАО Аптека №188 «Пресненская»	Розничная продажа медицинских препаратов	73,71	73,71
ЗАО «Незабудка» («Незабудка»)	Розничная продажа медицинских препаратов	50,00	50,00
ЗАО «Атлант» («Атлант»)	Складские помещения для «Аптек 36,6»	80,79	80,79
ЗАО «Верофарм» («Верофарм»)	Производство фармацевтической продукции и лейкопластырей	100,00	100,00
ООО «Ленсфарм» («Ленсфарм»)	Производство онкологических препаратов	100,00	100,00
ОАО «Воронежхимфарм» («Воронежхимфарм»)	Аренда производственных помещений для «Верофарм»	100,00	86,38
ООО «Лекрин» («Лекрин»)	Холдинговая компания	100,00	100,00
ЗАО «ФТК «Время» («ФТК «Время»)	Продажа (оптовая и розничная) медицинских препаратов	100,00	100,00
ЗАО «ОП Время и К» («ОП Время»)	Услуги по обеспечению внутренней безопасности для компаний Группы	100,00	100,00
ЗАО «Время» («Время»)	Холдинговая компания	100,00	100,00
ЗАО «Фармастэйт» («Фармастэйт»)	Сдача имущества в аренду компаниям Группы	98,20	98,20
ООО «Нижегородский Аптечный Дом» («НАД»)	Розничная продажа медицинских препаратов	100,00	-
ООО «Центр» («Центр»)	Сдача имущества в аренду компаниям Группы	100,00	-
ООО «Солидус» («Солидус»)	Сдача имущества в аренду компаниям Группы	100,00	-
ООО «Эвтектика» («Эвтектика»)	Сдача имущества в аренду компаниям Группы	100,00	-
ООО ФФ «Илья»	Оптовая продажа медицинских препаратов	100,00	-
ООО «Эклектика» («Эклектика»)	Холдинговая компания	100,00	-
ООО «ЛеММ» («ЛеММ»)	Розничная продажа медицинских препаратов	100,00	-
ООО «Юнит» («Юнит»)	Розничная продажа медицинских препаратов	100,00	-
ОАО «Аптека №98» («Аптека №98»)	Розничная продажа медицинских препаратов	100,00	-
ООО «Санрайз» («Санрайз»)	Сдача имущества в аренду компаниям Группы	100,00	-
ООО «Аист АС» («Аист АС»)	Сдача имущества в аренду компаниям Группы	100,00	-
ООО «Фармтраст» («Фармтраст»)	Розничная продажа медицинских препаратов	100,00	-
Кипр			
«Сэссун Маркетинг энд Инвестмент Ресерч Лтд.» («Сэссун»)	Финансовое подразделение Группы	100,00	100,00
Клада Венчурс Лтд. («Клада»)	Владелец торговой марки 36,6	100,00	100,00
Британские Виргинские острова			
«Пегассус Бэй Инвестментс» («Пегассус»)	Финансовое подразделение Группы	100,00	100,00
«Линтон Интернешнл Девелопмент Корп.» («Линтон»)	Холдинговая компания	100,00	-
Сент-Китс и Невис			
«Моллен Трейдинг Лимитед» («Моллен»)	Финансовое подразделение Группы	100,00	100,00

Приложение 2:

Независимый отчет аудиторов Консолидированная финансовая отчетность По состоянию на 31 декабря 2003 года

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДСТВА ГРУППЫ ЗА СОСТАВЛЕНИЕ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2003 ГОДА

Нижеприведенный перечень ответственности руководства компании, который необходимо рассматривать вместе с ответственностью независимых аудиторов (стр. 4 отчета), составлен для того, чтобы различить ответственность руководства Группы и независимых аудиторов в отношении консолидированной финансовой отчетности ОАО Аптечная сеть 36,6 и ее дочерних предприятий.

Руководство Группы ответственно за составление консолидированной финансовой отчетности, выражающей истинное финансовое состояние Группы на 31 декабря 2003 года в соответствии с МСФО.

При составлении консолидированной финансовой отчетности руководство ответственно за:

- выбор учетной политики и ее системного применения;
- применение разумных и достоверных оценок;
- следование принципам МСФО ко всем материальным составляющим, раскрытым в финансовой отчетности;
- составление финансовой отчетности на допущении о непрерывности деятельности предприятия, кроме случая, если предположение о том, что Группа будет продолжать деятельность в обозримом будущем будет неверным.

Руководство также ответственно за:

- разработку, внедрение и поддержание эффективной системы внутреннего контроля во всей Группе;
- ведение бухгалтерских записей, отражающих с разумной точностью финансовое состояние Группы и обеспечивающих составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО;
- ведение бухгалтерских записей в соответствии с законодательством и стандартами бухгалтерского учета той страны, в котором соответствующее юридическое лицо функционирует;
- принятие разумных решений для сохранения активов Группы;
- предотвращение и обнаружение мошенничества и других преступных действий.

Консолидированная финансовая отчетность по состоянию на 31 декабря 2003 года утверждена 28 мая 2004 года.

А.А. Бектемиров
Генеральный директор

С.А. Ольсен
Финансовый директор

НЕЗАВИСИМЫЙ ОТЧЕТ АУДИТОРОВ

Совету директоров ОАО «Аптечная сеть 36,6»:

Мы проверили консолидированный баланс ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ее дочерних предприятий по состоянию на 31 декабря, а также консолидированный отчет о прибылях и убытках, консолидированный отчет о движении денежных средств, консолидированный отчет об изменениях в акционерном капитале по состоянию на конец 2003 года. Руководство компании ответственно за составление консолидированной финансовой отчетности. Наша ответственность – на основании проведенного аудита выразить мнение по поводу консолидированной финансовой отчетности.

Мы провели аудит на основании Международных стандартов аудита. В соответствии с требованиями Стандартов мы проводим аудит для того, чтобы получить разумную уверенность в том, что в финансовой отчетности нет материальных ошибок. Аудит включает проверку на основании тестов, сбор документов, подтверждающих суммы, раскрытые в финансовой отчетности. Аудит включает проверку использованных при составлении финансовой отчетности принципов бухгалтерского учета, существенных оценок, сделанных руководством, а также общую оценку презентации финансовой отчетности. Мы уверены, что проведенный аудит составляет разумную основу для выражения нашего мнения.

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность представляет истинное, во всех материальных аспектах, финансовое состояние Группы на 31 декабря 2003 года и составлена в соответствии с МСФО.

Не меняя наше мнение, мы акцентируем внимание на Примечании 24 «Реструктуризация долга», в котором описаны определенные обязательства Группы с оговоркой о банкротстве. В случае, если банкротство случится, применение данной оговорки будет иметь существенный неблагоприятный эффект для Группы.

28 мая 2004 г.

**ОАО «АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА 2003 ГОД**

(в тысячах долларов США)

	Комментарии	2003	2002
ПРОДАЖИ		147 782	118 724
СЕБЕСТОИМОСТЬ	5	(88 002)	(72 726)
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ		59 780	45 998
КОММЕРЧЕСКИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ	6	(52 171)	(36 015)
ПРОЧИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ	7	767	130
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ		8 376	0 113
ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ (РАСХОДЫ)			
Расходы по процентам		(6 219)	(6 166)
Доходы по чистым денежным статьям (МСФО 29)		-	2 395
Доходы (расходы) от изменения валютного курса		816	(1 257)
ПРИБЫЛЬ ДО ВЫЧЕТА ДОЛИ МЕНЬШИНСТВА И НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ		2 973	5 085
Налог на прибыль	8	(1 973)	(2 210)
ПРИБЫЛЬ ДО ВЫЧЕТА ДОЛИ МЕНЬШИНСТВА		1 000	2 875
Доля меньшинства	16	46	405
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ		1 046	3 280
ДОХОДЫ НА АКЦИЮ:			
Чистая прибыль на акцию		0,13 долларов	0,41 долларов
Средневзвешенное число акций (в тысячах)		8 000	8 000

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС
ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2003 ГОДА**

(в тысячах долларов США)

	Комментарии	2003	2002
АКТИВ			
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Земля, сооружения и оборудование	9	47 653	33 595
Нематериальные активы	10	11 563	11 480
Прочие долгосрочные активы	11	903	856
Итого долгосрочные активы		60 119	45 931
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Товарно-материальные запасы	12	20 483	17 378
Дебиторская задолженность (за вычетом резервов на безнадежные долги в размере 790 тысяч и 370 тысяч долларов, соответственно)		21 160	11 625
Прочая дебиторская задолженность и расходы будущих периодов	13	11 363	8 448
Денежные средства и их эквиваленты	14	1 722	1 315
Итого оборотные средства		54 728	38 766
ИТОГО АКТИВ		114 847	84 697
ПАССИВ			
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ:			
Уставный капитал	15	176	159
Добавочный капитал		14 613	1 940
Прочие резервы		-	(325)
Нераспределенная прибыль		25 400	22 603
Итого собственный капитал		40 189	24 377
ДОЛЯ МЕНЬШИНСТВА	16	2 623	2 119
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Долгосрочные кредиты и займы	17	2 917	13 263
Отложенные налоговые обязательства	8	4 737	4 115
Долгосрочная часть задолженности по финансовой аренде	18	190	62
Итого долгосрочные обязательства		7 844	17 440
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Краткосрочные кредиты и займы	17	40 152	22 743
Текущая часть задолженности по финансовой аренде	18	141	263
Кредиторская задолженность		18 851	10 929
Прочая кредиторская задолженность и обязательства	19	5 047	6 826
Итого краткосрочная кредиторская задолженность		64 191	40 761
ИТОГО ПАССИВ		114 847	84 697

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2003 ГОД

(в тысячах долларов США)

	Комментарии	2003	2002
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:			
Прибыль до вычета налогов		2 973	5 085
Корректировка чистой прибыли к денежному потоку от операционной деятельности			
Амортизация		5 199	5 174
Убытки, связанные с реализацией земли, сооружений и оборудования Резерв на безнадежные долги		95420	29355
Убытки от изменения курса валюты в финансовой и инвестиционной деятельности		(709)	674
Эффект от инфляции		-	(4 126)
Проценты начисленные		6 219	6 166
Денежный поток от операционной деятельности			
до изменения оборотного капитала		14 197	13 321
Увеличение дебиторской задолженности		(9 955)	3 116
Увеличение прочей дебиторской задолженности и расходов будущих периодов		(2 915)	(3 633)
Увеличение кредиторской задолженности		7 922	(4 803)
Уменьшение прочей кредиторской задолженности и начисленных обязательств		(1 779)	(2 639)
Увеличение товарно-материальных запасов		(3 105)	(940)
Денежный поток от операционной деятельности, всего		4 365	4 422
Налог на прибыль, уплаченный		(1 693)	(819)
Проценты уплаченные		(5 099)	(6 372)
Чистый денежный поток (отток) от операционной деятельности		(2 427)	(2 769)
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:			
Приобретение компаний за вычетом денежных средств на счете 21		(2 073)	-
Приобретение земли, сооружений и оборудования	9	(12 094)	(3 975)
Приобретение нематериальных активов	10	(424)	(73)
Результат от продажи земли, сооружений и оборудования		93	359
Приобретение доли капитала в дочерних компаниях и прочие вложения	11	(903)	(946)
Результат от продажи вложений		-	2 214
Чистый денежный поток (отток) от инвестиционной деятельности		(15 401)	(2 421)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:			
Поступления от размещения акций	27	11 574	159
Выплаты акционерам		-	(60)
Привлечение займов		36 428	38 332
Выплаты по займам		(30 276)	(33 838)
Чистый денежный поток от финансовой деятельности		17 726	4 593
Результат пересчета денежных средств на дату представления отчетности		509	-
ЧИСТОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ (УМЕНЬШЕНИЕ) ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ		407	(597)
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ на начало года		1 315	1 912
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ на конец года	14	1 722	1 315

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В АКЦИОНЕРНОМ КАПИТАЛЕ ЗА 2003 ГОДА

(в тысячах долларов США)

	Коммен- тарии	Уставный капитал	Добавоч- ный капитал	Прочие резервы	Нераспреде- ленная прибыль	Всего акционер- ный капитал
Баланс на 1 января 2002 года		1 059	368	1	18 324	19 752
Чистая прибыль		-	-	-	3 280	3 280
Реструктуризация		(1 059)	(368)	-	1 059	(368)
Добавление капитала	23	159	1 940	-	(60)	2 039
Резерв перевода валюты		-	-	(326)	-	(326)
Баланс на 31 декабря 2002 года		159	1 940	(325)	22 603	24 377
Чистая прибыль		-	-	-	1 046	1 046
Добавление капитала	27	-	11 574	-	-	11 574
Резерв перевода валюты		17	1 099	325	1 751	3 192
Баланс на 31 декабря 2003 года		176	14 613	-	25 400	40 189

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2003 ГОДА

1. Общие положения

ОАО «Аптечная сеть 36,6» (Компания) – открытое акционерное общество, зарегистрированное 15 июля 2002 года по законам Российской Федерации. Как описано далее в Примечании 28, в сентябре 2002 года Компания приобрела эффективный контроль над 100% акционерным капиталом ЗАО «Верофарм», ЗАО «Аптеки 36,6», ЗАО «Время», Клада Венчурс Лимитед и ее дочерних предприятий (Компания-предшественник). Последний контроль над Компанией и Компанией-предшественником остается за двумя основными акционерами – А.А. Бектемировым и С.А. Кривошеевым. Основная деятельность Компании – управление инвестициями в дочерние предприятия, обеспечение бюджетного процесса, стратегическое развитие и предоставление услуг по связям с общественностью дочерним предприятиям.

Основная деятельность Группы – розничная продажа товаров для красоты и здоровья через торговую сеть под названием «36,6» в Москве и Московской области, а также производство лекарственных препаратов- дженериков.

Основной действующий офис Группы находится по адресу: 107082, г. Москва, ул. Большая Почтовая 36. На 31 декабря 2003 года и 2002 года в Группе работало, соответственно, 5 280 и 5 300 человек.

Структура Группы

Следующие дочерние предприятия включены в консолидированную финансовую отчетность Группы на 31 декабря 2003 года:

Предприятие	Основная деятельность	Страна регистрации	Доля в собств-ти, %
ЗАО «Аптеки 36,6»	Розничная продажа товаров для красоты и здоровья	Российская Федерация	99,85
ОАО «Фармация»	Розничная продажа товаров для красоты и здоровья	Российская Федерация	95,13
ОАО «Аптека 188 Пресненская»	Розничная продажа товаров для красоты и здоровья	Российская Федерация	73,71
ЗАО «Незабудка»	Розничная продажа товаров для красоты и здоровья	Российская Федерация	49,10
ЗАО «Атлант»	Склад для Аптек 36,6	Российская Федерация	80,79
ЗАО «Верофарм»	Производство фармацевтической продукции и лейкопластырей	Российская Федерация	100,00
ООО «ЛЭНС фарм»	Производство онкологических препаратов	Российская Федерация	100,00
ОАО «Воронежхимфарм»	Аренда производственных площадей Верофарму	Российская Федерация	86,38
ООО «Лекрин»	Головная компания для Фармации	Российская Федерация	100,00
ЗАО «ФТК «Время»	Оптовая и розничная продажа товаров для красоты и здоровья	Российская Федерация	100,00

Предприятие	Основная деятельность	Страна регистрации в собственности, %	Доля
ЗАО «ОП Время и К»	Услуги по охране для компаний Группы	Российская Федерация	100,00
ЗАО «Время»	Управляющая компания	Российская Федерация	100,00
ЗАО «ФармСтейт»	Аренда торговых площадей для аптек	Российская Федерация	98,20
Сассун Маркетинг энд Инвестмент Ресеч Лтд	Обеспечение финансовых схем для Группы	Кипр	100,00
Клада Венчурс Лтд	Владелец торговой марки 36,6	Кипр	100,00
Пегасус Бэй Инвестментс Инк	Обеспечение финансовых схем для Группы	Британские Виргинские острова	100,00
Молен Трейдинг Лимитед	Обеспечение финансовых схем для Группы	Острова Святой Китс и Нэвис	100,00

2. Основы представления финансовой отчетности

Данная финансовая отчетность составлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) с соответствующими трактовками, объявленными Советом Директоров МСФО.

Предприятия Группы ведут бухгалтерские записи в соответствии с законодательством, бухгалтерскими стандартами учета и отчетности страны, в которой они зарегистрированы и действуют. Эти стандарты учета и отчетности могут отличаться от МСФО. Таким образом, представленная финансовая отчетность включает корректировки в соответствии с МСФО к отчетности, составленной в соответствии с законодательством и бухгалтерскими стандартами страны, в которой компания зарегистрирована и функционирует.

Консолидированная финансовая отчетность Группы составлена на основе первоначальной стоимости, за исключением:

- оценки основных средств и прочих немонетарных активов в соответствии с МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляционной экономики», который более детально описан в Примечании 4;
- оценки финансовых инструментов в соответствии с МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;
- справедливой балансовой стоимости приобретенных дочерних предприятий в соответствии с МСФО 22 «Объединение компаний».

Перегруппировки – Основные перегруппировки в финансовой отчетности на 31 декабря 2003 года, относятся к отчетности 2002 года и сделаны для того, чтобы привести ее в соответствие с отчетностью 2003 года.

3. Краткое описание учетной политики компании

Основа консолидации – Консолидированная финансовая отчетность включает в себя финансовую отчетность ОАО «Аптечная сеть 36,6» и контролируемых предприятий. Контроль достигается, когда Компания может управлять финансовой и операционной деятельностью инвестируемого предприятия с целью получить прибыль от его деятельности.

Активы и пассивы дочернего предприятия измеряются по справедливой стоимости на дату приобретения. Доля меньшинства отражается пропорционально справедливой стоимости приобретенных активов и пассивов. Результаты от приобретения или выбытия дочерних предприятий отражаются в финансовой отчетности на дату приобретения или выбытия, соответственно.

Все внутрифирменные балансы, обороты по сделкам и нереализованная прибыль/убыток от внутригрупповых операций исключены при консолидации.

Учет в условиях гиперинфляции – Основная деятельность Группы ведется в Российской Федерации, где бухгалтерский учет ведется в рублях. С 1991 года по 2002 год экономика Российской Федерации классифицировалась как гиперинфляционная. Финансовая отчетность Группы на 31 декабря 2002 года включает в себя данные, пересчитанные в соответствии с МСФО 29 на отчетную дату.

Характеристика экономики Российской Федерации показывает, что она перестала быть гиперинфляционной. Соответственно, начиная с 1 января 2003 года, Группа перестала применять стандарт 29 по отношению к немонетарным активам и пассивам.

Валюта измерения и отчетности – Валюта измерения консолидированной финансовой отчетности, которая отражает экономическую сущность операций Группы – это российский рубль.

Для удобства пользователей Группа выбрала для представления данной финансовой отчетности валюту доллар США. Перевод финансовой отчетности из валюты измерения в валюту представления сделан в соответствии с требованиями SIC 30 «Валюта отчетности – перевод из валюты измерения в валюту представления», используя курс, установленный Центральным Банком Российской Федерации:

- активы, пассивы, акционерный капитал (но не чистая прибыль) переведены по курсу на дату закрытия финансовой отчетности – 31 декабря 2003 года;
- доходы и расходы переведены по среднему курсу за отчетный период;
- все соответствующие данные на 31 декабря 2002 года сначала переведены в валюту измерения на 31 декабря 2002 года, а затем переведены по курсу на 31 декабря 2003 года.

Курсы на 31 декабря 2003 года и 2002 года: USD 1 = 29,4545 RUR и USD 1 = 31,7844 RUR, соответственно. Средний курс за 2003: USD 1 = 30,6917 RUR.

Рубль не полностью конвертируемая валюта за пределами территории Российской Федерации. В пределах Российской Федерации официальный курс валют устанавливается Центральным Банком Российской Федерации. Рыночные курсы валют могут отличаться от официального, но незначительно. Перевод рублевых балансов и операций в доллары для составления финансовой отчетности не означает, что Группа может реализовать активы и проводить операции в долларовых суммах, которые получены в отчетности.

Использование оценок и допущений – Составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует от руководства проводить оценки и делать корректировки к данным в отчетности. Действительные результаты могут отличаться от проведенных оценок.

Признание выручки – Выручка признается, когда существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, поступят в компанию и что сумма выручки может быть надежна оценена. Выручка отражается в отчетности без НДС.

Расходы на исследования и разработку – Расходы на исследования признаются как затраты в периоде, в котором они возникают. Актив, созданный компанией и возникающий из развития Группой производства дженериков признается только в случае выполнения следующих условий:

- существует вероятность того, что актив принесет будущие экономические выгоды;
- расходы на разработку могут быть надежно оценены.

В остальных случаях расходы на исследования и разработку признаются как затраты в периоде, в котором возникли. Созданный компанией нематериальный актив амортизируется прямолинейным методом на протяжении 3-5 лет.

Балансы и операции в валюте – Операции в иностранной валюте переводятся в рубли по курсу на дату совершения операции или по среднему курсу за период. Денежные активы и пассивы, выраженные в валюте переводятся в рубли по курсу на дату представления финансовой отчетности. Разницы от перевода курса валют отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Выплаты по уходу на пенсию – Обязательные взносы в Пенсионный Фонд Российской Федерации отражаются в отчете о прибылях и убытках по методу начисления. Группа не начисляет иных существенных взносов по уходу на пенсию.

Расходы, связанные с займами – Расходы, связанные с займами отражаются как затраты в периоде, в котором они возникли.

Налог на прибыль – Налог на прибыль начисляется в соответствии с законами страны, в которой соответствующее предприятие группы функционирует. Налог на прибыль рассчитывается исходя из бухгалтерских записей в соответствии с законодательством с корректировкой на невычитаемые для целей налогообложения расходы.

Отложенные налоги – Отложенный налог на прибыль рассчитывается исходя из балансовых обязательств в отношении временных разниц между текущей суммой активов в финансовой отчетности и соответствующей суммы этих активов при начислении налога на прибыль. Отложенные налоговые обязательства признаются для всех временных разниц и отложенный налоговый актив признается в той мере, в какой существует вероятность того, что будет получена налогооблагаемая прибыль, против которой временная разница может быть использована. Отложенные налоговые активы и обязательства зачитываются, когда они относятся к налогу на прибыль, начисленному в соответствии с требованиями одного и того же налогового законодательства и Группа намерена зачесть ее текущие налоговые активы и обязательства.

Отложенный налог считается по ставке, которая ожидается в периоде, когда актив или обязательство будет реализовано. Отложенный налог дебетуется или кредитруется на счет прибылей и убытков, за исключением случаев, когда отложенный налог дебетуется или кредитруется на счет капитала.

Нематериальные активы – Превышение стоимости приобретенного актива над его справедливой стоимостью выделяется в гудвил и признается нематериальным активом. Гудвил амортизируется прямолинейным методом сроком 20 лет. Прочие нематериальные активы – лицензии, патенты амортизируются сроком от 3 до 20 лет. Когда стоимость приобретения компании меньше, чем ее справедливая стоимость, то превышение справедливой стоимости над стоимостью покупки признается как отрицательный гудвил и отражается в балансе как уменьшение активов.

Основные средства – Основные средства учитываются в соответствии с МСФО 29. В случае невозможности определения первоначальной стоимости руководство использует данные независимых оценщиков по состоянию на 1 января 2000 года. Капитализируемая стоимость основных средств включает затраты на улучшение основных средств и замену деталей, если это продлевает срок использования актива. Расходы на ремонт и обслуживание основных средств относятся на затраты в отчете о прибылях и убытках в периоде, в котором возникают.

Основные средства амортизируются прямым методом в течение срока службы, который различается по бизнес сегментам:

Основные средства	Производственный и вспомогательный сегменты	Розничный сегмент
Здания и сооружения	40 лет	40 лет
Производственное оборудование (торговое оборудование для розничной торговли)	10 лет	8 лет
Офисное оборудование	5 лет	2-5 лет
Компьютерное оборудование	3 лет	3 лет
Улучшение арендованного имущества	-	5 лет

Незавершенное строительство включает в себя оборудование, которое еще не используется в операционной деятельности и которое требует установки и, следовательно, еще не амортизируется.

Выбывшие основные средства исключаются из баланса с соответствующей накопленной амортизацией. Результат от выбытия основных средств включается в отчет о прибылях и убытках.

Обесценение активов – На каждую отчетную дату Группа анализирует балансовую стоимость основных средств и нематериальных активов на предмет того, не были ли они подвержены агрессивному воздействию среды и, соответственно, обесценены. Если активы обесценены, то определяется убыток от обесценения. Если невозможно определить сумму обесценения отдельной единицы основных средств, то Группа определяет убыток от обесценения всего комплекса основных средств, к которому данная единица принадлежит.

Если восстановительная стоимость основных средств получается меньше, чем балансовая стоимость, то балансовая стоимость уменьшается до восстановительной. Убыток от обесценения сразу же отражается в отчете о прибылях и убытках, кроме случая, когда в результате переоценки по данному основному средству был создан резерв.

Финансовые инструменты – В соответствии с МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» финансовые инструменты классифицируются на: финансовые инструменты, удерживаемые до погашения, финансовые инструменты, предназначенные для торговли и для продажи. Финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами с фиксированным сроком погашения, которыми компания намерена и способна владеть до наступления срока погашения, за исключением ссуд и дебиторской задолженности, определяются как финансовые активы, удерживаемые до погашения. Активы, приобретенные главным образом с целью извлечения прибыли в результате

краткосрочных колебаний цен, определяются как финансовые активы, предназначенные для торговли. Все прочие активы, кроме выданных займов, определяются как финансовые активы, предназначенные для продажи.

Финансовые активы, удерживаемые до погашения со сроком погашения свыше 12 месяцев включаются в долгосрочные активы в балансе. Активы, предназначенные для торговли включаются в текущие активы. Активы, предназначенные для продажи включаются в текущие активы, если Группа намерена продать их в течение 12 месяцев. Все покупки и продажи финансовых активов отражаются на дату расчетов.

Финансовые активы обычно отражаются по справедливой стоимости, включая затраты на совершение сделки. Активы, предназначенные для продажи и торговли, отражаются по рыночной стоимости, не включая затраты на совершение сделки. Финансовый результат от приведения активов к рыночной стоимости отражается в прибылях или убытках в текущем периоде. Активы, удерживаемые до погашения, отражаются в сумме амортизируемых затрат с использованием метода эффективной ставки процента.

Денежные средства и их эквиваленты – Денежные средства и их эквиваленты включают в себя наличные деньги, деньги в банках, депозиты, высоколиквидные ценные бумаги со сроком погашения не более 3 месяцев с даты приобретения и имеющие незначительный риск изменения стоимости.

Дебиторская задолженность – Дебиторская задолженность отражается за вычетом резерва на безнадежные долги. Резерв представляет собой оценку состояния дебиторской задолженности.

Товарно-материальные запасы – Товарно-материальные запасы отражаются по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цене продаж.

Сырье и материалы отражаются по первоначальной стоимости. Незавершенное производство и готовая продукция отражаются по производственной стоимости. Производственная стоимость состоит из прямых и распределенных косвенных затрат.

Движение наиболее существенных запасов и готовой продукции учитывается по методу учета себестоимости. Метод средневзвешенной стоимости применяется для всех других товарно-материальных запасов.

Уставный капитал, добавочный капитал и прочие резервы – Увеличение уставного капитала, добавочного капитала учитывается по фактически полученной сумме за вычетом соответствующих расходов.

Займы – Займы учитываются за вычетом расходов на их привлечение.

Аренда – Финансовая аренда – это аренда, при которой происходит существенный перенос всех рисков и выгод, связанных с активом. Операционная аренда – это аренда иная, чем финансовая.

Активы, полученные по финансовой аренде капитализируются и амортизируются на протяжении полезного срока использования актива или на протяжении договора аренды, в зависимости от того, что короче. Обязательства по финансовой аренде включены в баланс. Платежи по операционной аренде признаются расходом в периоде, когда они возникают.

Дивиденды – Дивиденды учитываются на дату их объявления на общем собрании акционеров. Дивиденды декларируются в каждом отдельном юридическом лице Группы согласно законодательству и могут существенно отличаться от рассчитанных дивидендов по МСФО.

4. Бизнес сегменты

Для управления компанией Группа создала три операционных подразделения – розничная торговля, производство, вспомогательное подразделение. Это деление создало основу для составления отчетности Группы. Основная деятельность вышеперечисленных сегментов состоит в:

- *Розничная торговля*: продажа товаров для здоровья и красоты через сеть аптек под торговой маркой «36,6»;
- *Производство*: производство и реализация фармацевтической продукции;
- *Вспомогательное подразделение*: розничная торговля фармацевтическими товарами в регионах, оптовая торговля фармацевтической продукцией;
- *Корпоративный центр (КЦ)*: управление Группой.

Все операционные подразделения Группы находятся в одном географическом сегменте.

Ниже приведена отчетность по сегментам на 31 декабря 2003 года:

	Розничная торговля	Производство	Вспомогательный сегмент	Корпоративный центр	Корректировки	Всего
Отчет о прибылях и убытках						
Внешние продажи	76 288	51 712	19 782	-	-	147 782
Внутренние продажи	-	1 095	-	2 129	(3 224)	-
Всего продажи	76 288	52 807	19 782	2 129	(3 224)	147 782
Операционная прибыль сегментов до вычета затрат по КЦ	(874)	12 553	462	-	-	12 111
Нераспределенные затраты КЦ			(3 735)			
Операционная прибыль			8 376			
Прочая информация						
Капитальные затраты						
Основные средства и НА	10 674	4 936	133	162	-	15 905
Предоплаченные инвестиции	903	-	-	-	-	903
Амортизация	1 638	3 331	98	132	-	5 199
Баланс						
Активы сегментов	35 167	68 423	5 814	5 443	-	114 847
Пассивы сегментов	40 429	25 588	4 043	1 975	-	72 035

Ниже приведена отчетность по сегментам на 31 декабря 2002 года:

	Розничная торговля	Производство	Вспомогательный сегмент	Корпоративный центр	Корректировки	Всего
Отчет о прибылях и убытках						
Внешние продажи	58 836	41 464	18 424	-	-	118 724
Внутренние продажи	-	2 410	-	-	(2 410)	-
Всего продажи	58 836	43 874	18 424	-	(3 224)	118 724
Операционная прибыль сегментов до вычета затрат						
по КЦ	1 044	9 902	84	-	-	11 030
Нераспределенные затраты КЦ			(917)			
Операционная прибыль			10 113			
Прочая информация						
Капитальные затраты						
Основные средства и НА	1 668	2 316	46	18	-	4 048
Предоплаченные инвестиции	-	-	-	856	-	856
Амортизация	1 686	3 269	107	112	-	5 174
Баланс						
Активы сегментов	21 362	53 257	5 193	4 885	-	84 697
Пассивы сегментов	20 792	21 000	2 932	12 741	-	58 201

5. Себестоимость

	2003	2002
Сырье и товары для продажи	79 090	63 659
Амортизация	1 330	2 014
Зарплата	3 766	2 778
Коммунальные услуги	2 112	233
Ремонт ОС	944	292
Списание запасов	504	-
Прочие	256	3 750
	88 002	72 726

6. Административные и коммерческие расходы

Зарплата	23 933	13 688
Аренда	8 558	6 400
Реклама	4 222	835
Профессиональные услуги	3 369	819
Амортизация	2 704	2 061
Расходы по офису	1 459	950
Прочие налоги	1 325	1 746
Амортизация гудвила и НМА	1 165	1 082
Командировочные и транспортные расходы	737	884
Услуги банков	726	1 024
Ремонт ОС	722	854
Списание безнадежных долгов	420	1 304
Прочие	2 831	4 368
	52 171	36 015

7. Прочий операционный доход

В течение 2003 и 2002 году Группа закупала товары у услуги у определенных агентов. Также Группа получала доход от этих агентов за консультационные услуги. Экономическая сущность этих операций такова, что они зачитываются и отражаются в финансовой отчетности по остатку. Доход от таких операций показан как прочий операционный доход в отчете о прибылях и убытках. Ниже приведены суммы сделок по таким операциям:

	2003	2002
Продажи	9 083	1 425
Покупки	(8 316)	(1 295)
Прочий операционный доход	767	130
	2003	2002

8. Налог на прибыль

Налог на прибыль:

Текущий:

Российский	1 665	2 122
Зарубежный	(52)	88
	1 613	2 210

Отложенный:

Текущего года	360	-
	1 973	2 210

Приведение теоретического налога на прибыль по действующей налоговой ставке в Российской Федерации к налогу на прибыль, указанному в финансовой отчетности:

Прибыль до вычета налога на прибыль и доли меньшинства	2 973	5 085
Теоретический налог на прибыль по ставке 24%	714	1 220
Эффект от затрат, не принимаемых к вычету для налогообложения	1 104	845
Амортизация гудвила	155	145
Налог на прибыль	1 973	2 210

Отложенные налоги:

Отложенный налоговый актив возникает из:

Финансовой аренды	56	52
-------------------	----	----

Отложенное налоговое обязательство возникает из:

Основных средств и нематериальных активов	(4 988)	(3 631)
Реструктуризации долга	37	(495)
Запасов	160	(41)
Дебиторской задолженности	(2)	-
Всего	(4 793)	(4 167)
Отложенное налоговое обязательство	(4 737)	(4 115)

9. Основные средства, НЕТТО

	Здания и сооружения	Машины и оборудование	Приспособления и принадлежности	Компьютерное оборудование	Арендованные основные средства и капитало- вложения в них	Незавершенное строительство	Всего
Первоначальная стоимость							
На 31 декабря 2002 года	19 611	19 733	7 096	2 240	1 490	5 076	55 246
Приобретено при покупке компаний	3 466	-	-	-	-	-	3 466
Ввод за период	-	-	-	-	-	12 760	12 094
Перевод	3 782	1 822	3 321	673	1 285	(11 549)	-
Выбытие за период	(99)	(136)	(646)	(53)	-	-	(934)
Разница от пересчета курсов	1 855	1 631	674	203	171	452	4 986
На 31 декабря 2003 года	28 615	23 050	10 445	3 063	2 946	6 739	74 858
Накопленная амортизация							
На 31 декабря 2002 года	(4 550)	(12 161)	(2 743)	(1 963)	(234)	-	(21 651)
Амортизация за период	(566)	(1 194)	(1 546)	(611)	(515)	-	(4 432)
Амортизация на выбывшие ОС	82	122	489	53	-	-	746
Разница от пересчета курсов	(379)	(1 007)	(262)	(179)	(41)	-	(1 868)
На 31 декабря 2003 года	(5 413)	(14 240)	(4 062)	(2 700)	(790)	-	(27 205)
Балансовая стоимость							
На 31 декабря 2002 года	15 061	7 572	4 353	277	1 256	5 076	33 595
На 31 декабря 2003 года	23 202	8 810	6 383	363	2 156	6 739	47 653

Балансовая стоимость арендованного компьютерного оборудования на 31 декабря 2003 и 2002 года была соответственно 248 и 401 тысяча долларов. У Группы в кредитном залоге на 31 декабря 2003 года находилось основных средств на сумму 4 738 тысяч долларов (на 31 декабря 2002 г. – 21 085 тысяч долларов) (Примечание 19).

10. Нематериальные активы

	Гудвил	Капитализи- руемые затраты на разработку	Прочие	Всего
<i>Первоначальная стоимость</i>				
На 31 декабря 2002 года	12 058	639	152	12 849
Ввод за период	(79)	250	174	345
Выбытие за период	-	-	(3)	(3)
Разница от пересчета курсов	955	50	12	1 017
На 31 декабря 2003 года	12 934	939	335	14 208
<i>Накопленная амортизация</i>				
На 31 декабря 2002 года	(1 331)	-	(38)	(1 369)
Амортизация за период	(646)	(447)	(72)	(1 165)
Амортизация на выбывшие НА	-	-	3	3
Разница от пересчета курсов	(105)	(6)	(3)	(114)
На 31 декабря 2003 года	(2 082)	(453)	(110)	(2 645)
<i>Балансовая стоимость</i>				
На 31 декабря 2002 года	10 727	639	114	11 480
На 31 декабря 2003 года	10 852	486	225	11 563

Капитализируемые расходы на разработку, которые были включены в расходы будущих периодов в прошлом периоде, в 2003 году были перегруппированы в нематериальные активы. Расходы на разработку главным образом относятся к регистрации препаратов в соответствующих инспекциях Российской Федерации.

11. Прочие долгосрочные активы

Прочие долгосрочные активы включают предоплату за аптечную сеть в Уфе на сумму 903 тысячи долларов (Примечание 29).

12. Товарно-материальные запасы

	2003	2002
Сырье и материалы	3 227	3 663
Незавершенное производство	1 458	797
Готовая продукция	15 798	12 918
	20 483	17 378

В кредитном залоге у Группы на 31 декабря 2003 года находилось товарно-материальных ценностей на сумму 4 028 тысяч долларов (8 087 тысяч по состоянию на 31 декабря 2002 года) (Примечание 18).

13. Прочая дебиторская задолженность и расходы будущих периодов

	2003	2002
НДС к возмещению	4 678	3 261
Авансы персоналу	97	247
Авансы за товары и услуги	3 945	1 398
Авансы за аренду, страховку и прочие	1 400	3 398
Прочие авансы по налогам	251	144
Займ третьему лицу (в долларах, 7%, истекает 1 августа 2004 года)	869	-
Займ третьему лицу (в долларах, беспроцентный, истекает в 2004 году)	123	-
	11 363	8 448

14. Деньги и денежные средства

Деньги в кассе	221	151
Деньги в банке, рубли	1 097	532
Деньги в банке, доллары	24	420
Переводы в пути	380	212
	1 722	1 315

15. Уставный капитал

На 31 декабря 2003 года акционерный капитал ОАО «Аптечная сеть 36,6» включал в себя 8 миллионов выпущенных и полностью оплаченных обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,64 рубля каждая (это составляет 176 тысяч долларов по курсу на 31 декабря 2003 года и 159 тысяч долларов по курсу на 31 декабря 2002 года). Дополнительно, 3 миллиона обыкновенных акций утверждены к выпуску, но не выпущены.

16. Доля меньшинства

Баланс на начало года	2 119	2 524
Доля меньшинства в приобретенных в течение года компаниях (Примечание 22)	679	-
Доля меньшинства от дочерних компаний	(46)	(405)
Увеличение доли меньшинства вследствие увеличения доли владения	(328)	-
Разница от пересчета курсов	199	-
Баланс на конец года	2 623	2 119

17. Кредиты

	2003	2002
<i>Внешторгбанк</i>		
Кредиты в рублях и долларах по процентной ставке 10-13%. Залогом являются: поручительства компаний Группы, основных акционеров и 1 200 тысяч акций на сумму 9 350 тысяч долларов.	26 223	-
<i>Сбербанк</i>		
Кредиты в рублях по процентной ставке 15-20%. В залоге – основные средства и готовая продукция компаний Группы. На конец 2003 года и 2002 года 7 122 тысячи и 7 981 тысяча долларов из общей суммы кредитов – к выплате в течение года.	8 600	8 758
<i>Импексбанк</i>		
Кредиты в рублях по процентной ставке 17-18%. В залоге – основные средства, готовая продукция, поручительства компаний Группы, акции ЗАО «Атлант» на сумму 3 252 тысячи долларов.	1 791	3 306
<i>Strategic Investments and Fall River</i>		
Кредит в долларах, по процентной ставке 18%, погашение в июле 2005 года (Примечание 24).	3 564	4 349
<i>Банк Москвы</i>		
Кредит в рублях, по процентной ставке 14%, погашение в 2004 году, без залогов.	1 101	-
<i>Промсвязьбанк</i>		
Кредит в евро по процентной ставке 9%, погашение в 2004 году. В залоге – недвижимость и поручительства компаний Группы..	767	31
<i>Saules Capital</i>		
Кредит в долларах по процентной ставке 18%, погашение в 2004 году, без залогов.	699	7 761
<i>Сагитариус, киностудия</i>		
Кредит в долларах по процентной ставке 10%, погашение в 2004 году, без залогов.	220	175
<i>Займ от третьих лиц</i>		
Беспроцентный кредит в долларах, погашение в 2004 году, без залогов.	104	95
Кредиты в рублях и долларах МДМ Банка, Абсолют Банка, Банка Евразия, Банка Русский Стандарт и Ситибанка получены по процентной ставке в рублях 20-24%, в долларах 7-22% погашены в течение 2003 года.	-	11 531
Всего	43 069	36 006
За вычетом краткосрочной части долга, отраженной в текущих пассивах	(40 152)	(22 743)
Долгосрочный долг	2 917	13 263

Суммы заложенных основных средств и товарно-материальных запасов указаны в Примечании 10 и 13.

Анализ займов по валютам:

	Средневзвешенные процентные ставки			
	2003	2002	2003	2002
USD	13,3%	20,8%	10 533	22 928
EURO	9,0%	-	767	-
RUR	13,9%	17,0%	31 769	13 078
			43 069	36 006

Займы выплачиваются в следующие сроки:

	2003	2002
В течение года	40 152	22 743
Во второй год	2 917	8 425
В третий год	-	4 838
	43 069	36 006

18. Аренда*Финансовая аренда*

	2003	2002
Общая сумма будущих арендных платежей	388	417
Минус проценты	(57)	(92)
Текущая задолженность по аренде	331	325
Арендные обязательства выплачиваются в следующие сроки:		
В течение года	141	263
От одного до пяти лет	190	62
	331	325

Операционная аренда

Будущие арендные платежи по неотменяемой аренде составляют:

В течение года	184	215
От одного до пяти лет	214	36
	398	251

По другим заключенным договорам аренды Группа не несет штрафных санкций за досрочное их расторжение. Арендные договора обычно заключаются на срок от одного до пяти лет и затем, как правило, продлеваются. Затраты по аренде в 2003 году составили 8 858 тысяч долларов и в 2002 году – 6 400 тысяч долларов.

19. Прочая кредиторская задолженность и обязательства

Начисленная зарплата	1 467	914
НДС к уплате	1 962	556
Прочие налоги к уплате	600	818
Социальные налоги к уплате	469	303
Налог на прибыль к уплате	439	467
Авансы от поставщиков	70	1 380
Прочие начисленные обязательства	40	2 388
	5 047	6 826

20. Финансовые инструменты

Кредитный риск – Кредитный риск Группы возникает в основном из дебиторской задолженности. Сумма дебиторской задолженности в балансе показана за вычетом резерва на безнадежные долги, который составил 790 тысяч долларов на конец 2003 года и 370 тысяч на конец 2003 года. Резерв на безнадежные долги рассчитывается исходя из предшествующего опыта и текущей экономической ситуации.

У Группы нет значительного кредитного риска, затрагивающего большое количество контрагентов.

Риски по процентной ставке – Из-за значительной части краткосрочного долга Группа подвержена риску изменения процентной ставки. Кроме того, в большинстве кредитных договоров указано, что процентная ставка может измениться в зависимости от ситуации на рынке.

Риск по валютным операциям – При совершении операций, выраженных в иностранной валюте у Группы возникает валютный риск. Группа не страхует данный тип риска.

Справедливая стоимость – Справедливая стоимость активов и пассивов Группы не отличается существенно от балансовой стоимости.

21. Покупка компаний

1 Апреля 2003 года Группа приобрела 80,79% акций ЗАО «Атлант», компании, у которой арендовала склад в Москве. Общая сумма сделки составляет 2 856 тысяч долларов. Справедливая стоимость активов и пассивов приобретенной компании следующая:

Основные средства	3 466
Прочие активы	156
Пассивы	(87)
Чистые активы на дату приобретения	3 535
Минус доля меньшинства (Примечание 17)	(679)
Стоимость акций для доли Группы	2 856
За вычетом: Предоплаты	(856)
Итого заплачено за компанию в 2003 году	2 000

При покупке данной компании не было приобретено денежных средств и их эквивалентов.

Также, Группа повысила долю владения в акционерном капитале компании Аптека 188: с 54,26% до 74,45% и компании Воронежхимфарм: с 74,6% до 86,4%. Общая сумма сделок составила 73 тысячи долларов.

22. Операции со взаимозависимыми сторонами

Группа покупает фармацевтическое сырье и материалы у компаний, которые не являются членами Группы, но контролируются акционерами Группы. Эти компании являются агентами-импортерами и заключают контракты для Группы напрямую с поставщиками.

На 31 декабря 2003 и 31 декабря 2002 года балансы и суммы операций с данными агентами и следующие:

	2003	2002
Кредиторская задолженность	428	547
Дебиторская задолженность	158	374
Покупки	574	2 403
Продажи	321	2 476

Также, Группа осуществляет торговые и закупочные операции, которые зачитываются друг против друга (Примечание 8).

Вознаграждение директорам Группы (некоторые из них являются акционерами) за 2003 год составило 1 132 тысячи и за 2002 год – 580 тысяч долларов.

23. Добавление капитала

В 2001 году Группа приобрела 13% акций ОАО «Староникольская аптека». Компания, не принадлежащая Группе, (Соинвестор) приобрела еще 13% акций. Общая сумма по сделкам составила 15 тысяч долларов. ОАО «Староникольская аптека» владеет аптекой, расположенной в центре Москвы. В 2002 году Группа и соинвестор продали акции Староникольской аптеки третьему лицу. Группа получила в результате сделки 1 940 тысяч долларов за вычетом 401 тысячи долларов расходов по сделке. Результат сделки отражен в финансовой отчетности как добавочный капитал.

24. Реструктуризация долга

В декабре 1997 года ЗАО Время и два основных акционера Группы заключили инвестиционное соглашение с двумя кипрскими компаниями: Strategic Investments and Fall River. Из-за экономического и финансового кризиса в Российской Федерации в августе 1998 года у Группы возникли обязательства в размере 21 683 тысячи долларов, включая 1 913 тысяч процентов. В мае 2001 года стороны первоначального договора договорились о прекращении обязательств друг перед другом, кроме соглашения об обязательствах между Strategic Investments, Fall River и Sassoon – компанией Группы. По этому соглашению Sassoon принимает на себя обязательства по выплате долга перед Strategic Investments and Fall River. В обмен на это Sassoon должен выплатить 3 500 тысяч долларов долга каждому партнеру – Strategic Investments and Fall River до 20 июля 2005 года согласно графику платежей.

По условиям нового соглашения, в случае, если Группа задержит один платеж более, чем на 10 дней или два платежа за календарный год, то долг увеличится до 19 770 тысяч долларов с погашением в течение 10 дней с последнего дня срока выплаты. Процентная ставка на увеличившуюся сумму будет составлять ставку LIBOR плюс 4%. Проценты будут начисляться с последнего дня срока выплаты до полного погашения долга. Компания Sassoon согласна с графиком платежей и в финансовой отчетности на 31 декабря 2003 года дополнительных резервов по данному договору начислено не было. Если компания не сможет выплачивать долг согласно графику платежей, то это существенно повлияет на финансовое положение Группы и на ее способность продолжать деятельность.

На 31 декабря 2003 года балансовые обязательства по данному долгу составили 3 564 тысячи долларов, из которых 2 500 тысяч – к выплате в течение года.

Обязательства Sassoon по долгу перед Strategic Investments and Fall River гарантированы акциями: 40% Аптеки 36,6, 40% ООО Фармстейт, 40% ООО Лекрин. В случае невыполнения платежных обязательств Sassoon, размер гарантий по обязательствам тоже вырастет: до 50% в Аптеках 36,6 и до 50,02% в каждом – Фармстейте и Лекрине.

25. Пенсионные программы

Пенсионные программы в Российской Федерации осуществляются в соответствии с законодательством и государственным регулированием. На 31 декабря 2003 года Группа не начисляла расходов по дополнительным пенсиям, страхованию жизни после увольнения, страхованию бывших и настоящих сотрудников. В 2003 году Группа начислила в пенсионный фонд Российской Федерации 2 178 тысяч долларов и в 2002 году – 1 712 тысяч долларов.

26. Обязательства

Претензия Министерства здравоохранения Ирака – Министерство здравоохранения Ирака предъявило претензию ЗАО «Верофарм», компании Группы, по поводу качества некоторых препаратов, поставляемых в рамках программы ООН. Предпринималась попытка уведомления ЗАО «Верофарм» о возбуждении судебного производства. Сумма иска составляет 1,8 миллиона долларов. ЗАО «Верофарм» уверено, что данный иск не будет удовлетворен. В финансовой отчетности по данной претензии резервы не начислялись.

Операционная среда – Основная деятельность Группы ведется в Российской Федерации. Законодательство Российской Федерации часто меняется, и в случае негативных изменений в политической и экономической среде активы и операции Группы могут быть подвержены риску.

Налогообложение – Система налогообложения Российской Федерации находится на стадии развития и характеризуется частыми изменениями в законах, многочисленными налогами и непоследовательностью в налогообложении на федеральном, региональном и местном уровнях.

Правительство Российской Федерации провело реформу системы налогообложения. В результате упростилось налогообложение, снизилось количество налогов и общая налоговая нагрузка на предприятия. Однако не все пункты в налоговом законодательстве понятны, они трактуются по-разному – компаниями и местными властями, в результате возникают трудности для налогового планирования компаний и принятия управленческих решений.

По российскому законодательству налоговая инспекция имеет право проверять последние три года деятельности предприятий. Однако, изменения в законодательстве могут привести и к большему периоду права проверки.

Руководство компании уверено, что налоговый учет в Группы ведется правильно. Однако остается риск разного понимания некоторых пунктов в законодательстве Группой и налоговой инспекцией, что приведет к дополнительному налогообложению и штрафам (даже существенным).

Судебные процессы – Время от времени Группа находится в судебных разбирательствах, однако ни одно из них, ни все они вместе, не оказывают существенного влияния на деятельность Группы. Руководство уверено, что решение всех споров не окажет влияние на финансовое положение Группы и ее деятельность.

27. Реорганизация корпоративной структуры и первичное размещение акций в ОАО «Аптечная сеть 36,6»

В сентябре 2002 года Группа провела реорганизацию корпоративной структуры, целью которой было перевод операций по подготовке первичного размещения акций в одно юридическое лицо.

Основными этапами реструктуризации являлись:

- 1) 1 сентября 2002 года ОАО «Аптечная сеть 36,6» выпустило 8 000 000 обыкновенных акций по номинальной стоимости 0,64 рублей, что примерно равно 159 тысячам долларов. 7 920 00 акций принадлежат двум основным акционерам, остальные – директорам Группы.

- 2) За период со 2 по 13 сентября 2002 года ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ее дочерние предприятия купили напрямую или через А.А. Бектимирова и С.А. Кривошеева 100% или большую часть акций в ЗАО «Аптеки 36,6», ЗАО «Время», ЗАО «Верофарм», а также 50% акций ЗАО «ФТК Время» за 60 тысяч долларов.

8 000 000 акций включает в себя главным образом акции компаний-предшественников. До 1 сентября 2002 года у ЗАО «Верофарм», ЗАО «Аптеки 36,6», ЗАО «Время» и Клада Венчурс Лимитед были общие владельцы. При реорганизации составляющие финансовой отчетности этих компаний были включены в консолидированную финансовую отчетность на объединенной основе. Другими словами, прибыль на акцию за 2002 год рассчитывалась на основе количества утвержденных и выпущенных акций ОАО «Аптечная сеть 36,6».

30 января 2003 года 1 600 000 обыкновенных акций ОАО «Аптечная сеть 36,6» были размещены на рынке по цене 9 долларов (286 рублей) за акцию через публичное предложение. Предложенные акции составили 20% уставного капитала. Из 1 600 000 предложенных акций, 1 560 000 увеличили уставный капитал компании. Полученные от предложения акций средства были направлены на погашение краткосрочного долга в сумме 9 380 тысяч долларов. Оставшиеся 1 920 тысяч долларов были потрачены на капитальные расходы.

28. События после отчетной даты

В январе и мае 2004 года Группа заключила соглашения на покупку аптек сетей на общую сумму 14 302 тысячи долларов, из которой 903 тысячи долларов было оплачено в декабре 2003 года (Примечание 12). Результаты деятельности приобретенных компаний будут включены в консолидированную финансовую отчетность Группы в 2004 году.

Приложение 3:

Оферта о предоставлении поручительства со стороны ЗАО «Аптеки 36,6»

ОФЕРТА

о предоставлении обеспечения в форме поручительства для целей выпуска облигаций

г. Москва

26 апреля 2006 года

Настоящая Оферта является предложением заключить договор поручительства на условиях, указанных в настоящей Оферте, любому лицу, желающему приобрести облигации Открытого акционерного общества «Аптечная сеть 36,6» с обеспечением.

1. Термины и определения

- 1.1. «Андеррайтер» – Закрытое акционерное общество «Инвестиционная компания «Тройка Диалог».
- 1.2. «НДЦ» – Некоммерческое Партнерство «Национальный депозитарный центр», выполняющее функции депозитария Облигаций.
- 1.3. «Облигации» – процентные документарные облигации на предъявителя серии 01 в общем количестве 3 000 000 (Три миллиона) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, выпускаемые Эмитентом в соответствии с Эмиссионными Документами.
- 1.4. «Поручитель» – Закрытое акционерное общество «Аптеки 36,6»
- 1.5. «Объем Неисполненных Обязательств» – объем, в котором Эмитент не исполнил Обязательства Эмитента.
- 1.6. «Обязательства Эмитента» – обязательства Эмитента перед владельцами Облигаций, определенные пунктом 3.1. настоящей Оферты.
- 1.7. «Оферта» – настоящая Оферта.
- 1.8. «Сумма Обеспечения» – сумма в размере суммарной номинальной стоимости Облигаций (3 000 000 000 рублей) и совокупного купонного дохода по Облигациям
- 1.9. «Событие Неисполнения Обязательств» – любой из случаев, указанных в пунктах 3.3.1.-3.3.3. настоящей Оферты.
- 1.10. «Срок Исполнения Обязательств Эмитента» – любой из сроков, указанных в пунктах 3.3.1.- 3.3.3. настоящей Оферты.
- 1.11. «Требование» – требование владельца Облигаций об исполнении обязательств к Поручителю, соответствующее условиям пунктов 3.7.1.- 3.7.5. настоящей Оферты.
- 1.12. ФСФР – Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России).
- 1.13. «Эмиссионные Документы» – решение о выпуске ценных бумаг, проспект ценных бумаг и сертификат Облигаций, утвержденные Советом директоров Эмитента 26 апреля 2006 года, Протокол №46 от 27 апреля 2006 года.
- 1.14. «Эмитент» – Открытое акционерное общество «Аптечная сеть 36,6», зарегистрированное в соответствии с законодательством Российской Федерации Инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам № 22 по ЮВАО г. Москвы 15.07.2002 года за основным государственным регистрационным номером 1027722000239, расположенное по адресу Российская Федерация, 111250, Москва, ул. Красноказарменная, д. 14, корп. «К-Ж», строение 1

2. Условия акцепта Оферты

- 2.1. Настоящей Офертой Поручитель предлагает любому лицу, желающему приобрести Облигации, заключить договор с Поручителем о предоставлении Поручителем в соответствии с законодательством Российской Федерации, учредительными документами Поручителя и условиями Оферты обеспечения в форме поручительства для целей выпуска Облигаций. Договор поручительства, которым обеспечивается исполнение обязательств по облигациям, считается заключенным с момента возникновения у их первого владельца прав на такие облигации, при этом письменная форма договора поручительства считается соблюденной.
- 2.2. Оферта является публичной и выражает волю Поручителя заключить договор поручительства на указанных в Оферте условиях и с соблюдением предусмотренной процедуры с любым лицом, желающим приобрести Облигации.
- 2.3. Оферта является безотзывной, то есть не может быть отозвана в течение срока, установленного для акцепта Оферты.
- 2.4. Настоящая Оферта подлежит включению в полном объеме в Эмиссионные Документы. Оферта считается полученной адресатом в момент обеспечения Эмитентом всем потенциальным приобретателям Облигаций возможности доступа к информации о выпуске Облигаций, содержащейся в Эмиссионных Документах и подлежащей раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормативными актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг.
- 2.5. Акцепт Оферты может быть совершен только путем приобретения одной или нескольких Облигаций в порядке и на условиях, определенных Эмиссионными Документами. Приобретение Облигаций в любом количестве означает акцепт Оферты и, соответственно, заключение таким лицом договора поручительства с Поручителем, по которому Поручитель несет солидарную с Эмитентом ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение Эмитентом обязательств перед приобретателем Облигаций на условиях, установленных Офертой. С переходом прав на Облигацию к ее приобретателю переходят права по указанному договору поручительства в том же объеме и на тех же условиях, которые существуют на момент перехода прав на Облигацию.

3. Обязательства Поручителя. Порядок и условия их исполнения.

- 3.1. Поручитель принимает на себя ответственность за исполнение Эмитентом его обязательств по выплате владельцам Облигаций их номинальной стоимости (основной суммы долга), выплате причитающихся процентов (купонного дохода), приобретению Эмитентом облигаций, на следующих условиях:
 - 3.1.1. Поручитель несет ответственность перед владельцами Облигаций в размере, не превышающем Суммы Обеспечения, а в случае недостаточности Суммы Обеспечения для удовлетворения всех требований владельцев Облигаций, предъявленных ими к Поручителю в порядке, установленном Офертой, Поручитель распределяет Сумму Обеспечения между всеми владельцами Облигаций пропорционально предъявленным ими вышеуказанным образом требованиям;
 - 3.1.2. Сумма произведенного Поручителем в порядке, установленном Офертой, платежа, недостаточная для полного удовлетворения всех требований владельцев Облигаций, предъявленных ими к Поручителю

в соответствии с условиями Оферты, при отсутствии иного соглашения погашает, прежде всего, основную сумму долга, а в оставшейся части – причитающиеся проценты (купонный доход) и/или сумму ответственности за ненадлежащее исполнение Эмитентом обязательств по приобретению облигаций.

- 3.2. Поручитель несет солидарную ответственность с Эмитентом перед владельцами Облигаций. Поручитель обязуется отвечать за исполнение Эмитентом Обязательств Эмитента только после того, как будет установлено, что Эмитент не исполнил Обязательства Эмитента, и только в той части, в которой Эмитент не исполнил Обязательства Эмитента.
- 3.3. Факт неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом Обязательств Эмитента, считается установленным в следующих случаях:
 - 3.3.1. Эмитент не выплатил или выплатил не в полном объеме купонный доход в виде процентов к номинальной стоимости Облигаций владельцам Облигаций в сроки, определенные Эмиссионными Документами;
 - 3.3.2. Эмитент не выплатил или выплатил не в полном объеме основную сумму долга при погашении Облигаций в сроки, определенные Эмиссионными Документами, владельцам Облигаций;
 - 3.3.3. Эмитент не выполнил требование или выполнил не в полном объеме требование владельцев Облигаций о приобретении Облигаций в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными Документами. Сроки исполнения соответствующих Обязательств Эмитента наступают в дни приобретения Эмитентом Облигаций, установленные Эмитентом в соответствии с Эмиссионными Документами;
- 3.4. Поручитель обязуется в соответствии с условиями Оферты отвечать за неисполнение/ненадлежащее исполнение Эмитентом Обязательств Эмитента в Объем Неисполненных Обязательств.
- 3.5. В своих отношениях с владельцами Облигаций Поручитель исходит из Объем Неисполненных Обязательств, сообщенного Поручителю Эмитентом или по его поручению третьими лицами или публично раскрытого Эмитентом в соответствии с законодательством Российской Федерации, если владельцами Облигаций не будет доказан больший Объем Неисполненных Обязательств.
- 3.6. В случае установления факта неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом Обязательств Эмитента, Поручитель обязуется в соответствии с условиями Оферты отвечать за исполнение обязательств Эмитента в Объем Неисполненных Обязательств и в пределах Суммы Обеспечения, если владельцами Облигаций будут предъявлены к Поручителю Требования, соответствующие условиям Оферты.
- 3.7. Требование должно соответствовать следующим условиям:
 - 3.7.1. Требование должно быть предъявлено к Поручителю в письменной форме и подписано владельцем Облигаций или (в случае, если Облигации переданы в номинальное держание и номинальный держатель уполномочен получать суммы погашения и/или иных доходов по Облигациям и/или требовать от Эмитента приобретения Облигаций и предъявлять Требование) номинальным держателем Облигаций, а, если владельцем является юридическое лицо, также скреплено его печатью;
 - 3.7.2. в Требовании должны быть указаны: фамилия, имя, отчество (для физических лиц), наименование (для юридических лиц) владельца

Облигаций, его ИНН, место жительства (для физических лиц), место нахождения (для юридических лиц), реквизиты его банковского счета, Объем Неисполненных Обязательств в отношении владельца Облигаций, направляющего данное Требование;

- 3.7.3. Требование должно быть предъявлено к Поручителю не позднее 90 (девяносто) дней со дня наступления Срока Исполнения Обязательств в отношении владельца Облигаций, направляющего данное Требование (при этом датой предъявления считается дата подтвержденного получения Поручителем соответствующего);
- 3.7.4. к Требованию должна быть приложена подтверждающая права владельца Облигаций на его Облигации выписка со счета ДЕПО в НДЦ, или депозитариях, являющихся депонентами по отношению к НДЦ; В случае предъявления требования, предполагающего погашение Облигаций, также должна быть приложена копия отчета НДЦ, заверенная депозитарием, о переводе Облигаций в раздел счета депо, предназначенный для блокирования ценных бумаг при погашении
- 3.7.5. Требование и приложенные к нему документы должны быть направлены Поручителю заказным письмом, курьерской почтой или экспресс-почтой.
- 3.8. Поручитель рассматривает Требование в течение 14 (четырнадцати) рабочих дней со дня предъявления Поручителю Требования.
- 3.9. Не рассматриваются Требования, предъявленные к Поручителю позднее 90 (девяносто) дней со дня наступления Срока Исполнения Обязательств в отношении владельцев Облигаций, направивших данное Требование.
- 3.10. В случае принятия решения Поручителем об удовлетворении Требования, Поручитель не позднее, чем в 5 (пятый) рабочий день с даты истечения срока рассмотрения (п. 3.8. Оферты) письменно уведомляет о принятом решении владельца Облигаций или номинального держателя, направившего Требование. После направления таких уведомлений, Поручитель не позднее 10 (десятого) рабочего дня с даты истечения срока рассмотрения Требования об Исполнении Обязательств, осуществляет платеж в размере соответствующего Требования об Исполнении Обязательств в соответствии с условиями Оферты на банковский счет владельца или номинального держателя Облигаций, реквизиты которого указаны в Требовании об Исполнении Обязательств. Поручитель не несет ответственности за неисполнение своих обязательств, если такое неисполнение обусловлено предоставлением Поручителю недостоверных данных, указанных в п.3.7.2. настоящей Оферты, в таком случае любые дополнительные расходы по надлежащему исполнению Поручителем своих обязательств возмещаются за счет владельца Облигаций или номинального держателя Облигаций.
- 3.11. В отношении Облигаций, в погашении которых отказано, Поручитель направляет информацию об отказе в удовлетворении Требования в НДЦ (с указанием наименования, Ф.И.О. владельца, количества Облигаций, наименования Депозитария, в котором открыт счет депо владельца).

4. Срок действия поручительства

- 4.1. Права и обязанности по поручительству, предусмотренному настоящей Офертой, вступают в силу с момента заключения приобретателем Облигаций договора поручительства с Поручителем в соответствии с п.3.5. настоящей Оферты.

4.2. Предусмотренное Офертой поручительство Поручителя прекращается:

- 4.2.1. в случае прекращения Обязательств Эмитента. При этом, в случае осуществления выплат по Облигациям владельцу Облигаций в полном объеме настоящая Оферта прекращает свое действие в отношении такого владельца, оставаясь действительной в отношении других владельцев Облигаций.
- 4.2.2. в случае изменения Обязательств Эмитента, влекущего увеличение ответственности или иные неблагоприятные последствия для Поручителя, без согласия последнего;
- 4.2.3. по иным основаниям, установленным федеральным законом.

5. Прочие условия

- 5.1. Все вопросы отношений Поручителя и владельцев Облигаций, касающиеся Облигаций и не урегулированные Офертой, регулируются Эмиссионными Документами, понимаются и толкуются в соответствии с ними и законодательство Российской Федерации.
- 5.2. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств по Оферте Поручитель и владельцы Облигаций несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.
- 5.3. Споры в связи с Офертой передаются на разрешение в Арбитражный суд г. Москвы, если иное не предусмотрено применимым законодательством Российской Федерации.
- 5.4. Настоящая Оферта составлена в 2 (двух) подлинных экземплярах, один из которых находится у Поручителя, второй хранится у Андеррайтера по месту его нахождения. В случае расхождения между текстами вышеперечисленных экземпляров Оферты, приоритет при толковании и применении Оферты должен отдаваться экземпляру Оферты, хранящемуся у Андеррайтера.

6. Адреса и банковские реквизиты Поручителя

Место нахождения: Российская Федерация, 111250, г. Москва,
ул. Красноказарменная, д. 14, корп. «К-Ж», стр.1.

ИНН 7722155983 Р/С 40772810400110000046 в АК «МОСКОВСКИЙ
МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БАНК – БАНК МОСКВЫ» (ОАО)
К/С 30101810500000000219 БИК 044525219

Подписи:

Генеральный директор ЗАО «Управляющая Компания «Аптечная сеть 36,6»
ЗАО «Аптеки 36,6»

Парканский Антон Александрович _____