Москва, 28 июня 2003г.

Годовой отчет Общества, выносимый на обсуждение Общего Собрания Акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6» .

(Обращение Генерального Директора Общества к Годовому Общему Собранию Акционеров)

Уважаемые акционеры!

Разрешите приветствовать Вас сегодня на третьем годовом Собрании акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6».

За 2003 г. компания упрочила свою лидирующую позицию на розничном фармацевтическом рынке. Консолидированные продажи компании в 2004 г. достигли 211,0 [1)] млн. долларов, что на а объем продаж аптек «36,6» в Москве составил 76, 3 млн. долларов, что соответствует около 6,5 % объема московского рынка лекарственных препаратов .

В соответствии с разработанной в 2003 г. стратегией развития и миссией компании быть национальным лидером в области розничной торговли товарами для красоты и здоровья и служить источником этих товаров для широких слоев российских потребителей, развитие розничной сети и ее региональная экспансия стали приоритетными стратегическими направлениями развития компании. В этом же году была начата активная подготовка для их осуществления.

Первым шагом к расширению стало приобретение в начале 2004г. крупнейшей аптечной сети в Башкирии - «Леко». В июне этого года была приобретена одна из ведущих сетей Нижнего Новгорода – «Нижегородская аптечная сеть». В результате приобретений и открытия новых аптек , в настоящее время ОАО “Аптечная сети 36,6” принадлежит 227 аптек в Москве, Московской области, Башкирии, Мурманске, Воронеже Белгороде, Нижнем Новгороде и Нижегородской области.

Успехи 2004г. стали отражением правильно выбранных приоритетных направлений деятельности Общества в 2003 г. и позитивных результатов развития компании на этих направлениях.

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

1. Положение Общества в отрасли

ОАО «Аптечная Сеть 36,6» - это национальный лидер в области розничной торговли товарами для красоты и здоровья. Мы предлагаем своим покупателям разнообразие высококачественных товаров по доступным ценам в удобных и красивых магазинах.

Основные показатели развития компании в 2003 г.

- Совокупный объем продаж за 2003г. составил более $147 млн. долл., в т.ч в рознице – $ 76,3 млн. долл.,
- В течение 2003 года в Москве и Московской области было открыто 17 новых аптек «36,6» и 4 муниципальных аптеки, принадлежащих Компании стали брэндовыми.

---

1) в данном отчете используются данные консолидированной отчетности по МСФО

- Итого, на начало 2004 г Компании принадлежало 66 аптек в Москве и Московской области и 107 – в Башкирии, Мурманске и других городах России, из них 63 аптеки торговой марки «36,6».
- По данным *Gallup Media* в 2003г**.** торговая марка «36,6» была признана первой по узнаваемости среди компаний розничной торговли Москвы.

Характеристика фармацевтического розничного рынка

- Рынок сильно фрагментирован: на рынке присутствует большое количество мелких игроков. Мы оцениваем, что доля четырех – пяти крупнейших аптечных сетей в настоящее время не превышает 5%-6% российского рынка лекарственных препаратов и гигиенической косметики. К 2008 году ожидается, что, в результате процесса консолидации 4-5 крупнейших аптечных сетей будут контролировать до 50-60 % национального рынка.
- Объем рынка лекарственных средств по данным официальной статистики (ЦМИ «Фармэксперт») составлял в 2003 г. до 6,4 млрд. долларов, включая товары гигиенической косметики;
- В национальном масштабе мы испытываем возрастающую конкуренцию со стороны объединенной компании «ICN- Чудо- доктор- Л' Этуаль» и компании «Ригла»;
- На локальных рынках конкуренция ощущается со стороны развитых коммерческих сетей в городах- миллионниках и наиболее развитых экономических регионах и государственных муниципальных аптечных сетей в городах с меньшим количеством населения.

Дополнительным бизнесом Компании является фармацевтическое производство на базе трех заводов ЗАО «Верофарм».

ЗАО «Верофарм» является одной из лидирующих российских компаний-производителей современных воспроизведенных лекарственных средств (дженериков), онкологических препаратов, витаминов и медицинских пластырей.

Общий ассортимент продукции ЗАО "**Верофарм"** охватывает широкий спектр фармакологических областей, фармацевтический портфель превышает 270 наименований. В настоящее время мы увеличиваем долю рецептурных или безрецептурных препаратов с индивидуальными брэндами. Значительная доля продукции известна нашим потребителям под зонтичными брэндами «Веро» и «Лэнс».
Производство дженериков было сертифицировано ВОЗ по стандартам GMP в 2003 году.

По итогам 2003г. **Верофарм** является самой быстрорастущей фармацевтической производственной компанией и занимает первое место по разнообразию ассортимента производимой продукции и 3-е место по объему производства среди российских компаний-производителей (согласно RMBC).

2. Приоритетные направления деятельности Общества

Ключевыми достижениями деятельности Общества в 2003 году стали:

1. ***Усиление конкурентного преимущества Компании за счет:***
   - Увеличения объемов продаж и доли на рынке;
   - Создания эффективной системы открытия новых аптек;
   - Инициации создания Российской Ассоциации Аптечных Сетей (РААС) с целью повышения качества продукции и услуг на розничном рынке; улучшения

коммерческих условий и защиты интересов для членов Ассоциации; содействия процессу концентрации и усилению роли аптечных сетей на рынке

2. ***Разработка стратегического плана развития компании на пятилетие до 2008 г.;***
3. ***Обеспечение благоприятных условий финансирования средне- и долго- срочного развития Компании;***
4. ***Повышение уровня прозрачности финансовой и управленческой отчетности***
5. ***Развитие технологий в ритейле.***

6. Совершенствование бизнес стратегии, усиление маркетинговых технологий и повышение стандартов качества в производстве

<u>3. Отчет Совета Директоров о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности .</u>

1. ***Усиление конкурентного преимущества Компании за счет***:
   - Увеличения объемов продаж и доли на рынке.

   По данным отчетности Компании по МСФО, совокупный объем продаж группы компаний, входящих в ОАО «Аптечная сеть 36,6» по сравнению с 2002 годом вырос на 24,5% и составил 147,8 млн. долларов, а в ритейле на 30% и достиг 76, 3 млн. долларов в аптеках «36,6» и 80 млн. долларов в розничном секторе в совокупности.

   В дочерней производственной компания ЗАО «Верофарм» продажи увеличились на 20% и составили 52,8 млн. долларов.

   - Увеличения количества брэндовых аптек с 48 до 63, или более, чем на 30 %.
   - Создания эффективной системы открытия новых аптек, что стало возможным благодаря улучшению структуры управления закупками/продажами в аптеках , усилению кадрового состава и созданию эффективной системы управленческой отчетности; изменению системы мотивации персонала в аптеках , что привело к значительному повышению производительности труда и сокращению текучести кадров.
   - Инициации создания Российской Ассоциации Аптечных Сетей (РААС) с целью повышения качества продукции и услуг на розничном рынке; улучшения коммерческих условий и защиты интересов для членов Ассоциации;
2. ***Разработка стратегического плана развития компании на пятилетие до 2008 г.:***
   - Произведена переоценка стратегических приоритетов развития компании и разработан новый план стратегического развития, предусматривающий
     - развитие розничной сети до 2008 г. и рост продаж до 500-800 млн. долларов США;
     - региональную экспансию путем органического роста (открытие новых аптек) и приобретения региональных аптечных сетей;

     - определены основные направления региональной экспансии в приоритетом на города - миллионники и достижения доли в 7-8% на российском розничном рынке к 2008 г;
     - запущен процесс региональной экспансии. Первая сделка по приобретению региональной сети, а. и. сети «Леко» в Башкирии была подготовлена в 2003 г. и осуществлена в начале 2004 г.

3. ***Обеспечение благоприятных условий финансирования средне- и долго- срочного развития Компании;***

- Привлечены дополнительные ресурсы для развития компании через размещение 20 % акций компании на ММВБ в размере 14,4 млрд. долл., которые были направлены на открытие новых аптек, инвестиции производство и частичное погашение долга;
- Рефинансирован краткосрочный портфель кредитов;
  - улучшены условия кредитования – снижены проценты с 18 до 13% годовых;
  - нетто- увеличение кредитного портфеля составило 6 млн. долларов
- Заключено соглашение с ОАО «Внешторгбанк» о стратегическом партнерстве, предусматривающем сотрудничество в области комплексного банковского обслуживания; кредитования, заимствования на долговых рынках, финансирования и оказания консультационных и информационных услуг.

4. ***Повышение уровня прозрачности финансовой и управленческой отчетности***
   - Создание на уровне Корпоративного Центра финансовой службы, консолидирующей финансовую и управленческую отчетность и обеспечивающей эффективное бюджетирование, планирование и финансовый контроль за деятельностью компании;
   - Выпуск отчетности по МСФО на ежегодной основе, аудированную одним из независимых аудиторов из большой четверки - компанией «Delloitte and Touche»;
   - Разработаны методологи созданы процедуры по составлению финансовой отчетности по МСФО на ежеквартальной основе и впервые опубликована полугодовая отчетность (за I полугодие2003г.)

5. ***Развитие технологий в ритейле:***

В рамках разработанной стратегии были предусмотрены и начали готовиться и /или осуществляться следующие стратегические проекты:

- Создание технологий, обеспечивающих органический рост и интеграцию приобретаемых компаний;
- Повышение эффективности и совершенствование технологий аптек;
- Внедрение управление категориями;
- Создание продуктов под эксклюзивными торговыми марками, в т.ч. под маркой «36,6» («Private Label»);
- Создание новой программы лояльности покупателей;
- Консолидация закупок и прямы контакты;
- Создание системы KPI, направленной на контроль эффективности внедрения стратегии и создание соответствующей мотивации сотрудников Общества.

6. ***Совершенствование бизнес стратегии, усиление маркетинговых технологий и повышение стандартов качества в производстве.***

- Сформулирована концепция и определены приоритеты маркетинговой политики:

- в отношении дальнейшей диверсификации ассортиментного портфеля и определения его пяти составляющих групп лекарственных средств;
- в отношении запуска зонтичных и индивидуальных брендов;

- Повышены стандарты качества производства лекарственных препаратов:
  - получена сертификация Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ) по международным стандартам GMP (лучшей производственной практики, апрель 2003);
  - получен сертификат ISO 9001 (СМК - Система Менеджмента Качества РР-Российского Реестра ГОСТ, май 2004) подтверждающий - стабильный уровень высокого качества производства продукции медицинского назначения)

4. Перспективы развития Общества

Наша цель – стать лидирующей национальной аптечной сетью и сохранить свою лидирующую позицию на рынке России в области производства дженериков.

Для ее достижения мы определяем задачи развития, как в розничном секторе, так и в области производства

Розничный бизнес

Розничный бизнес характеризуется двумя ключевыми тенденциями, которые имеют влияние на наш бизнес. С одной стороны, розничный бизнес в России находится в значительной степени в стадии формирования, что обусловливает его быструю динамику, в первую очередь – в крупных городах. С другой стороны, мы видим признаки растущей конкуренции на розничном фармацевтическом рынке.

С момента создания аптечной сети 36,6 мы концентрировались в первую очередь на достижении определенной доли рынка и увеличении продаж. В соответствии с рыночными тенденциями, в области розничного бизнеса наши приоритеты в 2004-2005 будут по-прежнему фокусироваться на двух направлениях: повышение эффективности наших операций и дальнейшем росте доли рынка и объема продаж.

Повышение эффективности

Мы осуществляем ряд проектов, направленных на существенное повышение эффективности нашей работы.

Основу нашего конкурентного преимущества в розничном бизнесе составляет наша компетенция в области розничного маркетинга. Используя накопленные навыки и лучшие мировые практики, в 2003-2004 гг. мы начали осуществлять ряд проектов в области маркетинга, направленных в первую очередь на увеличение числа покупок и среднего размера покупки и повышение прибыльности. В частности, мы будем продолжать начатую в 2003-2004 гг. работу по внедрению новых технологий ассортиментного планирования, ценообразования, размещения товаров в аптеке и продвижения товаров. Мы также планируем вывести на рынок до конца 2004г. товары под торговой маркой 36,6 и существенно расширить этот ассортимент в 2005г. Мы начали работу над совершенствованием программы карт постоянного покупателя. В условиях потенциального усиления конкуренции, осуществление этих проектов позволит нам закрепить наше конкурентное преимущество в технологии розничных продаж и обеспечить более привлекательное предложение товаров и услуг нашим покупателям и повысить их лояльность марке 36,6.

Дальнейшее повышение доли рынка сети 36,6
В 2004 году мы начали процесс региональной экспансии как за счет приобретения розничных сетей в других регионах, так и за счет органического роста. До конца 2004 года мы планируем завершить еще 1-2 приобретения в регионах России, а также активно продолжать работу по открытию новых аптек в регионах на базе существующей логистической системы в радиусе 300-400 км от Москвы и Уфы.

Производственный бизнес

Мы уверены, что рынок фармацевтического производства России будет быстро развиваться, прежде всего, за счет сегмента современных брэндовых дженериков. Наша стратегия в этом сегменте не претерпела существенных изменений и направлена на развитие наиболее интересных с маркетинговой и финансовой точки зрения проектов по созданию и продвижению современных препаратов с учетом диверсификации портфеля препаратов.

В укреплении лидирующих позиций нашего производственного бизнеса мы будем опираться на дальнейшее развитие наших конкурентных преимуществ:

- Мы планируем продолжать стремиться выпускать на российский рынок аналоги наиболее перспективных препаратов, выходящих из под патентной защиты, раньше других компаний. Наши возможности в этой области обусловлены высокой производственной компетентностью компании, обеспечивающей быстрое освоение новых препаратов. Как и в 2004, мы планируем получить свыше 50 регистрационных удостоверений на новые препараты в 2005 году.
- Мы будем продолжать развивать нашу сеть медицинских представителей с тем, чтобы существенно повысить эффективность их работы с врачами и медицинским персоналом, принимающим решение о приобретении препаратов и включении препаратов в одобренные схемы лечения.
- В 2004 году мы разработали новую концепцию позиционирования торговой марки «Верофарм» и будем активно ее внедрять во второй половине 2004 – 2005 году.

5. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества

Дивиденды по акциям, в т.ч. промежуточные, за 2003 год не объявлялись, не начислялись и не выплачивались.

.

6. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества

Системные риски

Зарождающиеся рынки, такие как российские, являются субъектами большей степени рисков, чем более развитые рынки, включая, в некоторых случаях, значительные юридические, экономические и политические риски. Мы описываем риски и неопределенности, которые, по мнению менеджмента, являются важными. Но эти риски и неопределенности – не единственные, с которыми мы можем столкнуться в своей деятельности. Дополнительные риски и неопределенности, включая те, о которых мы в настоящее время не знаем или считаем несерьезными, могут также привести к снижению доходов, увеличению затрат или к другим событиям, которые могут оказать влияние на деятельность и стоимость Компании.

Компания оперирует на российском рынке и ориентирована, прежде всего, на российского потребителя. Потребительский рынок России еще довольно мал, плохо организован и подвержен существенным колебаниям спроса и предложения. Его потенциал значителен, но время и скорость его реализации зависит от многих факторов. Более того, как таковой национальный потребительский рынок находится только в стадии становления и вследствие довольно слаборазвитой инфраструктуры может претерпевать значительные взлеты и падения в будущем.

В 2003 году продолжилась стабилизация экономики, что позитивно сказалось на росте реальных доходов населения, покупательной способности и увеличению уровня расходов населения. Однако рост национальной экономики пока не приобрел устойчивый постоянный характер, поэтому в будущем вероятны периоды дестабилизации. Кроме того, слишком резкое сокращение темпов инфляции, укрепление рубля, и даже рост ВВП могут негативным образом повлиять на ситуацию в экономике в целом и в потребительском секторе в частности.

Существенные риски для бизнеса несут как несовершенство российского законодательства, так и его изменения. В частности, недостаточность или двусмысленность в законодательстве о приватизации может быть использована против прав собственности на приватизированные активы, а, в случае неспособности отстоять в суде законные права или предвзятости судебной системы, противоправные действия представителей власти могут лишить собственника активов, что может серьезно отразиться на его денежных поступлениях, уровне производства, рыночной доле и результатах операций. Дестабилизация нормальной деятельности предприятий с использованием использования лазеек в законодательстве в целях получения выгоды, действий проверяющих и контролирующих органов в последнее время стала инструментом давления на экономических субъектов.

Кроме того, отличия в законодательствах различных субъектов Федерации также существенным образом влияют на ведение деятельности компаний, представленных в более чем одном регионе.

Риски, связанные со структурой и бизнесом Компании

Значительный ущерб операциям и финансовому положению Компании могут нанести действия или бездействие самой Компании, а также в связи с или в отношении следующего:

- ограниченность управленческих, операционных и финансовых ресурсов;
- темпы роста самой Компании;
- рост конкуренции на московском рынке и других региональных рынках;
- ограниченные возможности по нахождению объектов недвижимости для их использования под торговые площади;
- изменение условий по аренде в существующих аптеках и на рынке аренды в целом;
- возможности интеграции приобретаемых активов, и в частности других компаний;
- привлечение и удержание квалифицированного персонала, в частности фармацевтов;
- нарушение прав Компании на торговые марки;
- сбои или отказы в работе информационных систем;
- сбои в поставках сырья и товаров для перепродажи;

- инвестирование значительных ресурсов для получения разрешений на выпуск продукции без гарантий такого получения;
- возможности по защите прав на активы, в том числе на интеллектуальную собственность;
- успешность выхода на рынок с новыми продуктами;
- возобновление соглашений с профсоюзами;
- ограниченный контроль за поступлениями бюджетных средств в счет оплаты продукции Компании;
- изменения в правительственных закупках или выделении средств из государственного бюджета;
- ответственность при работе с опасными материалами за потенциальный экологический ущерб;
- намеренные действия конкурентов с целью дестабилизировать деятельность Компании;
- действия представителей органов власти в интересах третьих лиц;
- отсутствие страхового покрытия, обычного для объема и рода деятельности Компании на развитых рынках, на случай происшествия значительной величины
- невыполнение специфических правительственных нормативных актов, процедур, требований;
- отсутствие или недостаточность специфического регулирования операций Компании;
- выборочное применение действующих нормативных документов и значительное изменение регулирования;
- введение дополнительных лицензионных условий или стандартов может;
- предоставление фармацевтических услуг, для чего и мы можем не располагать адекватными ресурсами для урегулирования связанных с этим исков
- наличие в структуре юридически не связанных иностранных компаний;

В связи с высоким уровнем нашей задолженности, в случае предъявления требований о досрочном погашении обязательств компании перед Банками и третьими лицами, деятельности компании может быть причинен существенный ущерб

Инфляция может увеличить наши затраты и снизить нашу операционную прибыль.

Девальвация рубля по отношению к твердым валютам может увеличить наши затраты, снизить стоимость наших денежных активов, , и сделать более трудной для нас оплату наших валютных обязательств.

7. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом №208-ФЗ от 26 декабря 1995 года «Об акционерных обществах» крупными сделками, с указанием по каждой сделке существенных условий и органа управления общества, принявшего решение об ее одобрении

№	Стороны	Цена сделки	Предмет сделки	Иные существенные условия сделки	Орган управления, принявший решение	Исполнение обязательства
1	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО Внешторгбанк	30 000 000 руб.	Поручительство за исполнение обязательств ЗАО «Аптеки 36,6» по кредитному договору, заключенному между ЗАО «Аптеки 36,6» и ОАО Внешторгбанк	Нет	Совет директоров (Протокол № 12 от 05 мая 2003 года)	Обязательство исполнено
2	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО Внешторгбанк	7 500 000 долларов США	Поручительство за исполнение обязательств ЗАО «Аптеки 36,6» по кредитному договору, заключенному между ЗАО «Аптеки 36,6» и ОАО Внешторгбанк	Нет	Общее собрание акционеров (Протокол № 10 от 09 июня 2003 года)	Обязательство исполнено
3	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и АКБ «Московский Деловой Мир»	16 397 369 86 руб.	Изменения и дополнения к договорам о залоге акций дочерних компаний в обеспечение обязательств ЗАО «Аптеки 36,6» по кредитным договорам, заключенным между ЗАО «Аптеки 36,6» и АКБ «Московский Деловой Мир»	260.490 шт. АОИ* ЗАО «Аптеки 36,6»; 5.001 шт. АОИ ЗАО «Верофарм»; 23 522 шт. АОИ ЗАО «ФармСтэйт»	Общее собрание акционеров (Протокол № 10 от 09 июня 2003 года)	Обязательство исполнено
4	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и физ/л и/или юр/л	600 000 000 руб.	Размещением путем открытой подписки 600 000 процентных документарных облигаций Общества	Нет	Общее собрание акционеров (Протокол № 12 от 18 сентября 2003 года)	Выпуск облигаций приостановлен
5	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО Внешторгбанк	20 000 000 долларов США	Поручительства за исполнение обязательств по Кредитным соглашениям, заключенным между Банком и ЗАО «Аптеки 36,6» и Банком и ЗАО «Верофарм»	Нет	Общее собрание акционеров (Протокол № 12 от 18 сентября 2003 года)	Срок исполнения не наступил
6	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ОАО Внешторгбанк	15 000 000 долларов США	Поручительства за исполнение обязательств по Кредитным соглашениям, заключенным между Банком и ЗАО «Аптеки 36,6» и Банком и ЗАО «Верофарм»	Нет	Общее собрание акционеров (Протокол № 13 от 25 декабря 2003 года)	Срок исполнения не наступил

* Акции обыкновенные именные

1. Перечень совершенных обществом в отчетном году сделок, признаваемых сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по

каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления общества, принявшего решение об ее одобрении

№	Стороны	Цена сделки	Предмет сделки	Заинтересованные лица/основание заинтересованности	Орган управления, принявший решение	Исполнение обязательства
1	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и «36,6 Инвестментс Лимитед» (36.6 Investments Limited), А.М.Вавилова, Ю.Б. Резвина А.А. Парканский, А.А. Бектемиров С.А. Кривошеев, ING BANK N.V., London Branch (Банк)	30 000 000 долларов США	[1] Договор на андеррайтинг, согласно которому Акционеры продают акции Общества Банку, и Общество, акционеры принимают на себя ряд обязательств; [2] Договор безвозмездного финансирования (Free Financing Agreement), согласно которому компания 36.6 Investments Limited перечислит Обществу денежные средства	«36,6 Инвестментс Лимитед» (36.6 Investments Limited), А.А. Бектемиров, С.А. Кривошеев Основание: «36,6 Инвестментс Лимитед» владеет более 20% акций ОАО «Аптечная сеть 36,6» А.А. Бектемиров, С.А. Кривошеев занимают должности в органах управления ОАО «Аптечная сеть 36,6»	Общее собрание акционеров (Протокол № 8 от 31/12/03)	Обязательство исполнено
2	ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ЗАО «Время»	10 000 000 долларов США	Санация дочерней компании ЗАО «Время», в целях предупреждения банкротства	А.А. Бектемиров, С.А. Кривошеев Основание: на момент заключения сделки лица занимали должности в органах управления сторон по сделке	Общее собрание акционеров (Протокол № 9 от 27/01/03)	Обязательство исполнено

9. Состав Совета Директоров, включая информацию об изменениях в составе Совета Директоров, имевших место в отчетном году, и сведения о членах совета Директоров, в т.ч. их краткие биографии и владение акциями Общества в течение отчетного года.

Согласно Уставу, ввиду того, что в ОАО «Аптечная сеть 36,6», более 5 акционеров (после размещения 20% акций Общества на ММВБ в январе 2003г.), на годовом Собрании акционеров ОАО «Аптечная сеть 36,6» 26.06.03. был избран **Совет директоров**, состоящий из семи человек.

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью компании, в том числе определяет приоритетные направления деятельности компании.

Заседания Совета директоров проводятся как минимум раз в квартал.

Состав Совета Директоров:

1. **КРИВОШЕЕВ Сергей Анатольевич, Председатель Совета директоров**

2. **БЕКТЕМИРОВ Артем Альбертович**
3. **КРОНРАД Дэвид Брюс**
4. **МОРРЕЛЛ Стивен Алан**
5. **РУДОМИНО Василий Адрианович**
6. **САКС Виктор Львович**
7. **ХИЛИ Юлиан Фрэнсис**

Кривошеев Сергей Анатольевич - Председатель Совета директоров. Соучредитель компании «Время» с 1991 года и Председатель Совета директоров компании «Время» с 1996 года. Образование: высшее экономическое, доктор фармацевтических наук, Московская Медицинская Академия им. Сеченова.

Бектемиров Артем Альбертович - Генеральный директор. Соучредитель компании «Время» с 1991 года; с 1996 года по 2002 год - ее Генеральный директор, с 1998 года - член Совета директоров. Образование: высшее экономическое, международные экономические отношения, МГИМО.

Кронрад ДэвидБрюс - в настоящее время господин Кронрад- партнер в консалтинговой маркетинговой фирме США. Он занимал позицию Вице-президента в Rexall Sundown Inc., США, а также являлся Директором по торговле Ассоциации фармацевтических сетей. Образование: бакалавр в области гуманитарных наук, American University, Вашингтон, США.

Моррелл Стивен Алан -господин Моррелл занимал позицию Первого Вице-президента в компании Nycomed Pharma AS , ранее был Генеральным директором ЗАО «Верофарм» и Директором Aquasmart International AS. В настоящее время, он – партнер компании, специализирующейся на информационных технологиях и инвестициях в коммуникации. Образование: бакалавр в области математики, Brigham Young University, США и Магистр управления, IMD (IMEDE).

Рудомино Василий Адрианович - один из основателей и партнер юридической фирмы «АЛРУД» (Москва, Россия). Господин Рудомино является одним из руководителей фирмы на протяжении 12 лет; адвокат, председатель коллегии адвокатов "АЛРУД". Член международной ассоциации адвокатов (*International Bar Association*). Член правления международной ассоциации *IAG International*. Василий Рудомино также является членом правления *International Lawyers Group* в Москве. Член попечительского совета Всероссийской государственной библиотеки иностранной литературы им. М. И. Рудомино.
Образование: высшее юридическое, международное коммерческое право, МГИМО.

Сакс Виктор Львович - Директор по стратегическому планированию консорциума «Альфа групп». До июля 2003 г. был директором по стратегии и развитию ОАО «Аптечная сеть 36,6». До этого работал старшим менеджером проекта в Нью-Йоркском отделении компании «McKinsey & Co», был соучредителем инвестиционной консалтинговой компании в Киеве и являлся Вице-президентом по стратегии и развитию в американской компании в Калифорнии, занимающейся созданием и развитием программного обеспечения. Образование: Бакалавр в области компьютерных технологий, с отличием, Вашингтонский Университет, США; Магистр управления, бизнес- школа J.L. Kellog, Университет North-Western, Чикаго, Иллинойс, США.

Хили Юлиан Фрэнсис - в настоящее время независимый консультант по частным инвестициям в Центральной и Восточной Европе. Ранее занимал позиции Вице-Президента/Управляющего инвестиционным фондом в J. P. Morgan Flemming Asset Management Ltd., а также заместителя Директора в инвестиционно- банковском отделении Morgan Grenfell & Co. Limited. Господин Хили начал свою карьеру в 1986 г. в аудиторской компании “Earnst & Young”. Образование: бакалавр гуманитарных наук, Университет Кэмбридж, Диплом Британского Совета, Член Института Профессиональных Бухгалтеров Англии и Уэльса.

Из числа членов Совета Директоров, акциями компании владеют С.А. Кривошеев и А.А. Бектемиров, на совокупную долю которых приходится 76,5% акций компании по состоянию на 31.12.2003г.

10. Сведения о лице, занимающем должность Генерального Директора и членах Правления , в т.ч. их краткие биографии и владение акциями Общества в течение отчетного года.

Генеральный директор осуществляет руководство всей текущей деятельностью компании и является членом как Совета директоров , так и Правления.

Правление является коллегиальным исполнительным органом компании и согласно Уставу состоит из 7 человек.

Состав Правления представлен руководством двух основных направлений нашего бизнеса (ЗАО «Аптеки 36,6.» и ЗАО «Верофарм»), а также главами финансового и юридического департаментов.

Состав Правления

1. **БЕКТЕМИРОВ Артем Альбертович,**
   Председатель Правления, Генеральный директор компании
2. **ВАВИЛОВА Анастасия Михайловна**
3. **ВАСИЛЬЕВ Виктор Петрович**
4. **ПАРКАНСКИЙ Антон Александрович**
5. **ПЕНЬКОВА Марина Владимировна**
6. **РЕЗВИНА Юлия Борисовна**

Бектемиров Артем Альбертович - Генеральный директор. Соучредитель компании «Время» с 1991 года; с 1996 года по 2002 год - ее Генеральный директор, с 1998 года - член Совета директоров. Образование: высшее экономическое, международные экономические отношения, МГИМО.

Вавилова АнастасияМихайловна - начала свою карьеру в компании в 1995 году с позиции -менеджер по продажам компании ЗАО «Время». В настоящее время- Председатель Правления и Генеральный директор ЗАО «Аптеки 36,6». Образование: высшее в области социологии, МГУ.

Васильев Виктор Петрович - Директор по правовым вопросам. В компании с 1995 года. Образование: высшее юридическое, кандидат юридических наук.

Парканский Антон Александрович – генеральный директор ЗАО «Верофарм» с 2001 г. Начал работу в компании в 1998 году в должности директора по производству, ранее занимал должность заместителя генерального директора по финансовым вопросам АО «Воронежхимфарм». Образование: высшее экономическое: степень АА в области управления бизнесом, колледж Санта Моника, Калифорния, США; бакалавр менеджмента, Институт менеджмента, маркетинга и финансов, г. Воронеж, Россия. В настоящее время обучается в бизнес школе Warwick, Великобритания, на получение степени магистра в области бизнеса и делового администрирования.

Пенькова Марина Владимировна - Финансовый директор ЗАО «Верофарм» с 2001 г. . Начала работу в компании в качестве главного бухгалтера ЗАО ФТК «Время» в 1992 г Образование: высшее экономическое.

Резвина Юлия Борисовна - начала свою карьеру в компании в 1995 году с позиции менеджера. В настоящее время – Первый заместитель Генерального директора ЗАО «Аптеки 36,6». Образование: высшее, экономическое, Академия Экономики им. Плеханова.

Из числа членов Правления, акционерами компании являются Парканский А.А. , Вавилова А.М. и Резвина Ю. Б., в совокупности владеющие 3,5% акций Общества по состоянию на 31.12.2003г.

11. **Критерии определения и размер вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность Генерального Директора, каждого члена Правления и каждого члена Совета Директоров Общества или Общий размер вознаграждения (компенсации расходов) всех этих лиц, выплаченного или выплачиваемого по результатам отчетного года.**

Критерии определения вознаграждений (компенсаций) :

для членов Правления и членов Совета Директоров - сотрудников компании дополнительные вознаграждения (компенсации), кроме должностных окладов не предусмотрены.

Независимым членам Совета Директоров выплачивается компенсация на авиабилеты и проживание в гостинице на время проведения и подготовки Собрания акционеров и Советов Директоров, требующих личного присутствия. Вопросы дополнительного поощрения членам Совета Директоров планируется рассмотреть на годовом Собрании акционеров 30 июня 2004 г.

12. Сведения о соблюдении Обществом Кодекса корпоративного поведения

Мы уважаем права и законные интересы всех участников корпоративного управления Компании и стремимся, чтобы система корпоративного управлении отвечала всем требованиям законодательства, основывалась на лучшей мировой и российской практике корпоративного управления, способствовала росту стоимости компании и благосостояния всех заинтересованных лиц.

В формировании, функционировании и совершенствовании системы корпоративного управления мы руководствуемся Кодексом корпоративного поведения ФКЦБ, определяя для себя следующие приоритеты:

- Обеспечение акционерам реальной возможности осуществления своих прав участия в Компании и гарантия одинакового отношения к акционерам, владеющего равным числом акций одной категории;

- Осуществление Советом Директоров стратегического управления деятельностью Общества и эффективного контроля за деятельностью исполнительных органов Компании, в том числе с привлечением независимого аудитора;

- Своевременное, полное и достоверное раскрытие информации о деятельности Компании и доведение такой информации до всех заинтересованных лиц, участников корпоративного управления.