

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 211,0¹⁾ 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**

3. Отчет Совета Директоров о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности .

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 брендовых 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 «Deloitte and Touche»;
- Разработаны методологии созданы процедуры по составлению финансовой отчетности по МСФО на ежеквартальной основе и впервые опубликована полугодовая отчетность (за I полугодие 2003г.)

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 прямые 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 ассортимента 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 обуславливает 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 сконцентрировались 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 ассортимента 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 зависят 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 лишиться собственника активов, что может серьезно отразиться на его денежных поступлениях, уровне производства, рыночной доле и результатах операций. Дестабилизация нормальной деятельности предприятий с использованием 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 обязательств
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 обязательств
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:

- 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 Дэвид Брюс - 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 Nyscomed 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. Kellogg, 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 Анастасия Михайловна - 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 управления 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.