

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU****1. Raporun Dönemi**

Bu rapor, EİS Eczacıbaşı İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, bağlı ortaklıklarının, müşterek yönetime tabi ortaklıklarının ve iştiraklerinin Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri: XI, No:29 sayılı "Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği"nin 8 no'lu maddesinde belirtilen konular ile 1 Ocak – 31 Mart 2008 dönemini ilgilendiren önemli olaylar ve bunların finansal tablolara etkilerini, hesap döneminin geri kalan kısmı için varsa bu hususlardaki önemli risk ve belirsizlikler hakkındaki açıklamaları içermektedir.

2. Dönem İçinde Görevli Kurullar**Yönetim Kurulu**

Adı – Soyadı	Görevi	
F. Bülent Eczacıbaşı Olmayan	Yönetim Kurulu Başkanı	İcracı
R. Faruk Eczacıbaşı Olmayan	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	İcracı
Dr. O. Erdal Karamercan Olmayan	Üye	İcracı
M. Sacit Basmacı Olmayan	Üye	İcracı
Sedat Birol	Üye	Genel Müdür
Levent A. Ersalman Olmayan	Üye	İcracı

Denetleme Kurulu

Adı – Soyadı	Görevi
Bülent Avcı	Denetçi
Tafun İçten	Denetçi

Yönetim ve Denetleme Kurulu 2 Mayıs 2007 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda bir yıl süreyle görev yapmak üzere seçilmiştir. Yönetim Kurulu, Ana Sözleşme ile münhasıran Genel Kurul'a verilmiş yetkiler dışında kalan bütün işler hakkında karar vermeye yetkilidir.

Yönetim ve Denetleme Kurulu'nda görevli Murahhas Üye yoktur.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU****3. İşletmenin performansını etkileyen ana etmenler, işletmenin faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve işletmenin bu değişikliklere karşı uyguladığı politikalar, işletmenin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası**

Kuruluşumuz mevcut bağlı ortaklıkları, müşterek yönetime tabi ortaklıkları ve iştirakleri ile bir tür holding yapısındadır. Dolayısıyla, kuruluşumuzun bu madde kapsamındaki açıklamaları faaliyet gösterdiği sektörler bazında açıklanmış olup, bu sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin pazarlar bazında dağılımı aşağıda gösterilmiştir:

Faaliyet Gösterdiği**Sektör / Pazar****Şirket Unvanı****Sağlık Sektörü**

Orijinal ilaç sektörü

EİP Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş.
Eczacıbaşı İlaç Ticaret A.Ş.

Eşdeğer ilaç sektörü

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Hastane ürünleri pazarı

Eczacıbaşı-Baxter Hastane Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Diyaliz tedavisi pazarı

RTS Renal Tedavi Hizmetleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı

EBC Eczacıbaşı-Beiersdorf Kozmetik Ürünler Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Kuaför ürünleri pazarı

Eczacıbaşı-Schwarzkopf Kuaför Ürünleri Pazarlama A.Ş.

Tüketim ürünleri pazarı

Girişim Pazarlama Tüketim Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat

Eczacıbaşı İnşaat ve Ticaret A.Ş.

Kanyon

(*)

Uskumruköy Projesi

(**)

Diğer

Dışsatım hizmetleri

Ekom Eczacıbaşı Dış Ticaret A.Ş.

(*) Kuruluşumuzun aktifleri içerisinde yer alan Kanyon Ofis Bloğu'nun tamamı ile Çarşı Bölümü'nün yarısından oluşmaktadır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

(**) Kuruluşumuzun Aralık 2007'de Sarıyer İlçesi, Uskumru Mahallesi, Yorgancı Çiftliği Mevkii'nde bulunan toplam alanı 196.409,74 m² olan 22 adet arsanın yarısını satın almıştır.

3.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektöründe faaliyet gösteren bağlı ortaklarımızın;

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
 - Sağlık Bakanlığı tarafından uygulanan referans fiyatlandırma ve fiyat artış uygulamaları,
 - Sağlık Bakanlığı ruhsatlandırma süreci,
 - Ruhsatlandırılan ürünlerin Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) geri ödeme listelerine giriş hızı performansı etkileyen ana etmenlerdir.

Kuruluşumuz, tüm bunların olumsuz etkilerine karşı önlem için Mediko - OTC olarak adlandırılan hızlı izin alınabilinen serbest fiyatlı ürünleri portföyüne katmaktadır.

- **İşletmenin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası:**

Bu sektörde faaliyet gösteren kuruluşların üretim faaliyeti olmayıp, sadece pazarlama ve satış faaliyeti bulunmaktadır. Dolayısıyla prensip olarak dağıtılabılır karın tamamının dağıtılması politikası benimsenmiştir.

Eşdeğer ilaç sektöründe faaliyet gösteren iştiraklerimizin;

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
 - En önemli dış etken yeni ilaçların ruhsatlandırma sürecinde kaynaklanabilecek gecikmeler ve Sosyal Güvenlik Kurumu'nun ilaçları geri ödeme listesine almasıdır.
 - Sağlık Bakanlığı tarafından uygulanan referans fiyatlandırma ve fiyat artış uygulamaları,
 - Ruhsatlandırma sürecinin bazı basamaklarında belirsizlikler devam etmekte, bu da ruhsat işlemlerinde öngörülemez uzamalara neden olabilmektedir.
 - Eşdeğer ilaçlarda SGK tarafından ödeme listesine dahil edilmek önemli ölçüde sistematize edilmiştir. Listeye ilk defa girecek olan ilaçlar için süreçte iyileşme alanları bulunmaktadır.

Maliyetleri düşürmek, yeni ürünleri pazara olabildiğince hızlı vermek kuruluşumuzun performansını yükseltmeye yönelik başlıca faaliyetlerimizdir.

- **İşletmenin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası:**
-

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Her yıl mevcut kapasite gözden geçirilip, gelecek yılların satış tahminleri göz önüne alınarak, kapasite yetersizliği olan alanlarda yatırım yapılmaktadır. Ayrıca, otomasyon ve verimliliğe yönelik yatırımlar ile yeni ürün geliştirme amaçlı yatırımları yapmak temel yatırım politikamızdır. İşletme, yeni hisse senedi ihraç etmeden ve uygun bir temettü oranı belirleyerek firma gereksinimlerini dağıtılmayan karlarla karşılamaya yönelik bir yatırım ve sermaye politikası izlemektedir.

Hastane ürünleri pazarında faaliyet gösteren müşterek yönetime tabi ortaklığımızın;

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
Performansımızı etkileyen ana etmenlerin başında piyasa koşullarındaki belirsizlik, rekabet ve döviz kurlarında görülen dalgalanmalar gelmektedir. Bu değişikliklere karşı, kaliteden ödün vermeden rekabete devam edilmekte ve muhtemel olumsuz piyasa koşullarına karşı faaliyet giderleri sıkı bir şekilde takip edilmektedir.
- **İşletmenin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası:**
Her yıl mevcut kapasite gözden geçirilip, gelecek yılların satış tahminleri göz önüne alınarak, kapasite yetersizliği olan alanlarda yatırım yapılmaktadır. Kuruluşumuzun performansını güçlendirmek için yıl sonu dağıtılabılır kardan yatırım için gereken tutar ayırdıktan sonra kalan kısım ortaklara temettü olarak dağıtılmaktadır.

Diyaliz tedavisi pazarında faaliyet gösteren iştiraklerimizin;

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
Piyasa koşulları, rekabet ve Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından açıklanan diyaliz seans ücretleri kuruluşumuzun performansını etkileyen ana etmenlerin başında gelmektedir. Giderlerin büyük kısmı enflasyona bağlı arttığından (personel, yakıt, enerji, vs.) seans fiyatının aynı bazda artırılmaması, karlılık üzerindeki en büyük etkendir. Böyle bir durumda öncelikli politika, satış artışı ve gider düşüşü sağlamaktır.
- **İşletmenin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası:**
En büyük yatırım kalemleri, makine alımları ve kiralanan binalarda yapılan tadilatları kapsayan özel maliyetlerdir. Yeni klinikler satın alarak, ya da kurarak büyüme sağlanmaktadır. Yatırımlar genel olarak sermaye artırımları ile finanse edilmektedir.

3.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarında faaliyet gösteren müşterek yönetime tabi ortaklığımızın;

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
Son yıllarda kozmetik pazarındaki büyüme hızı beklenenin altında seyretmektedir. Gelişmelerin daha çok eczane ve doğrudan satış kanallarında olması ve tüketicilerin bu kanallara yönelik tercihlerinin artması kuruluşumuzun etkilenebileceği alanlardır.

Perakende sektörünün organize perakendeciliğe yönelmesi ile birlikte, zincir mağazalardaki satış oranı her geçen gün yükselmektedir. Şu an yaklaşık olarak %40'a %60 olan bu oranın 3 sene içerisinde %60 zincir mağazalar, %40 geleneksel pazar (parfümeriler, toptancılar, eczaneler, yerel marketler) olması beklenmektedir. Satış ve dağıtım faaliyetlerini yürüten Girişim Pazarlama da bu trende ayak uyduracak şekilde organizasyonunu ve yapısını geliştirmektedir.

Kuaför ürünleri pazarında faaliyet gösteren müşterek yönetime tabi ortaklığımızın;

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
Kuruluşumuzun performansını etkileyen ana etmenler rakip firmaların faaliyetleri ile satışlarımızın tamamına yakını ithal olduğu için döviz kuru gibi ekonomik değişkenlerdir. Piyasa verilerinin yakından izlenmesi, kur risklerini hedge etmek amacıyla gerekli finansman enstrümanlardan yararlanılması bu değişikliklere karşı uyguladığımız politikalar arasındadır. Sağlık ve moda da gözönünde bulundurularak, yeni çıkan ürünleri ithal etmek, kuaförlere eğitim vererek gelişmelerini sağlarken markalarımızın kullanımını teşvik etmek, çeşitli destek faaliyetleri ile yeni kuaför salonları kazanmak ve dönemsel promosyon destekleri sağlamak pazar payını arttırmaya yönelik uygulamalardır.

Tüketim ürünleri pazarında faaliyet gösteren iştiraklerimizin;

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
Girişim Pazarlama, 2007 yıl sonu itibariyle Çerkezköy'de yer alan üretim tesisini Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde inşa edilen modern fabrika binasına taşımış olup, üretime başlamıştır. Yeni fabrika binası ile ana ürün deposunun birbirine yakın olması ve ayrıca fabrika deposunun bulunması depolama ve nakliye giderlerinde avantaj sağlamaktadır.

Kuruluşumuzda mevcut satış alt yapısını iyileştirmek için yeni sistemlere yatırımlar yapılmaktadır. Bu kapsamda bayilerimizin etkin yönetilmesi için, bayilerimizin ürün bazında satışlarını ve stoklarını günlük olarak izlemek amacıyla, bayi otomasyon sistemi kurulumu tamamlanmıştır. 2008 yılı içerisinde bayi siparişlerinin otomatik olarak verilmesini sağlayacak sistemin kurulması planlanmıştır.

3.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**

Kanyon:

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Kanyon'un yakın çevresinde yoğun olarak bulunan alışveriş merkezlerine (AVM) geçen bir yılda yenileri eklenerek, bu sektördeki rekabeti artırmıştır.

Bu pazar yapısında, Kanyon'un güçlü ve zayıf yönleri şöyle özetlenebilir:

GÜÇLÜ YÖNLER Merkezi konum Farklı mimari tasarım Açıkavada alışveriş Eğence unsurlarının ağırlığı	ZAYIF YÖNLER Kışın olumsuz hava koşullarından etkilenme Yoğun trafik
FIRSATLAR Benzer konseptte mekanların olmaması Yüksek gelir bölgesi Yakın çevredeki çalışan kesim yoğunluğu	TEHDİTLER Ekonomik ve siyasal ortamdaki dalgalanmalar Geliştirilen yeni projelerin rekabet etkisi

Alışveriş merkezlerinin oluşturduğu fiyat seviyesi ve perakende piyasasının da alışveriş merkezlerinde mağaza açmaya talep göstermesi kira fiyatlarının giderek artmasına ve bu fiyat seviyesinde mağaza açan perakendecilerin ekonomik durgunluk dönemlerinde zorlanmasına neden olmaktadır. Açılan yeni alışveriş merkezlerinin vaadettiği beklentileri zaman zaman karşılayamaması, perakendecilerin önümüzdeki dönemde yeni mağaza açmak konusunda temkinli davranmasına ve alışveriş merkezlerinin taleplerini daha titizlikle değerlendirmelerine neden olabilir.

Sunduğu markalar açısından benzer konumda olan alışveriş merkezlerinin farklılık yaratması gerektiği açıktır. Kanyon bu farklılığı mimarisi ve fiziksel ortamının yanısıra, etkinlikleri ve alışveriş deneyimi ile yaratmaktadır. Bir diğer faktör, alışveriş merkezinin kiracılarına sunduğu altyapı ve hizmetlerdir. AVM'nin sunduğu teknik altyapı, teknik, temizlik ve güvenlik hizmetleri de hem kiracılar hem de ziyaretçilerin tercihlerini etkilemektedir.

İstanbul'da şu anda 63 adet AVM faaliyette bulunmaktadır. Önümüzdeki iki yıl sonuna kadar bu sayının 120 civarına çıkması beklenmektedir (Kaynak AMPD).

İnşaat:

Kuruluşumuzun performansını etkileyen ana etmenler, gayrimenkul geliştirme konusunda hizmet verdiğimiz yatırımcıların yatırım kararları ve sektörün genel durumudur.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Halihazırda yürütülen gayrimenkul geliştirme çalışmaları planlandığı haliyle ilerlemektedir. Hizmet verilen kuruluşların arazi geliştirme ve yapı üretim konularını sürekli faaliyet alanı olarak belirlemeleri, bu alandaki yatırım kararlarının kısa ve orta vadede değişmeyeceğini göstermektedir.

Sektörde 2007 yılı eğilimi, 2008 yılının ilk üç ayında devam etmekte olup, genel ekonomik beklentilere paralel olarak önemli bir gelişme yaşanmamaktadır. Ancak, kuruluşumuz yüksek kalite anlayışı, farklı mimari tasarımları ve marka yaratma iddiasında olan projeleri ile farklı konumunu sürdürecektir.

3.4 Diğer

Ekom'un amacı, Eczacıbaşı Topluluğu'nun dış ticaret sermaye şirketi olarak, Eczacıbaşı ürünlerinin dışsatımında aracılık ettiği Topluluk kuruluşlarına en etkin şekilde dışsatım, gümrük, finansman ve risk yönetim hizmetleri vermektir. Kuruluşumuzun performansı, ekonominin makro göstergelerdeki değişikliklerden kısmen etkilenmektedir. Özellikle kur politikasındaki dalgalanmalar satış üzerinden aldığımız komisyon gelirlerini etkilediğinden, kuruluşumuzun mali sonuçlarına doğrudan yansımaktadır.

3.5 Eczacıbaşı İlaç Sanayi'nin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası

Yatırım politikası:

Eczacıbaşı İlaç Sanayi, üretim faaliyetlerine son verdikten sonra, mevcut yapısına ilave olarak sağlık ve gayrimenkul geliştirme sektörlerinde büyüme amaçlı yatırım faaliyetlerinde bulunmaktadır. Bu amaçla, bir taraftan bu alanlarda faaliyet gösteren şirket veya ürün satın almaları yaparken, diğer taraftan gayrimenkul geliştirme projeleri üretmektedir.

Temettü politikası:

Yönetim Kurulumuz, 15 Mart 2006 tarihli toplantısında "Kurumsal Yönetim İlkeleri" kapsamında aşağıdaki anlayış çerçevesinde bir kar dağıtım politikası uygulanmasını benimsemiştir:

- Ana Sözleşme'mizde, kardan pay alma konusunda imtiyazlı hisse, kurucu intifa senedi ile Yönetim Kurulu üyelerimize ve çalışanlarımıza kar payı verilmesi uygulaması ile kar payı avansı dağıtılmasını öngören özel bir düzenleme bulunmamaktadır.
- Kuruluşumuzun Ana Sözleşme'sinde, dağıtılabilir kardan SPK tarafından saptanan oran ve miktarda birinci temettü dağıtılması esası benimsenmiştir.
- Yönetim Kurulumuzun genel kurulumuzun onayına sunduğu kar dağıtım teklifleri, kuruluşumuzun mevcut karlılık durumu, pay sahiplerimizin olası beklentileri ile kuruluşumuzun öngörülen büyüme stratejileri arasındaki hassas dengeler dikkate alınmak suretiyle hazırlanmaktadır.
- Kar payı ödemelerimizin (nakit ve/veya bedelsiz pay), yasal süreler içerisinde ve en geç mevzuatta öngörülen sürenin sonuna kadar olmak üzere genel kurul toplantısını takiben en kısa sürede yapılmasına özen gösterilmektedir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

4. İşletmenin finansman kaynakları ve risk yönetim politikaları

Eczacıbaşı İlaç Sanayi'nin bankacılık sistemi ile eskiye dayalı geniş bir iletişim ağı ve kredi itibarı bulunmaktadır. Jenerik ilaç faaliyetlerinin %75'inin 2007 yılı ortasında Zentiva N.V.'ye devrine kadar çeşitli ulusal ve uluslararası bankalardan yoğun olarak kredi kullanmakta olan kuruluşumuz, satış sonrası elde edilen fonlarla tüm kısa vadeli kredilerini kapatmıştır. 31 Mart 2008 tarihi itibarıyla kuruluşumuzun tek açık kredisi Eczacıbaşı Holding'in 7 banka üzerinden organize ettiği ve Eczacıbaşı İlaç Sanayi'nin de garantör kullanıcısı olarak katıldığı uzun vadeli

Club Loan kredisidir. Ancak, önümüzdeki dönemde kısa vadeli likidite ihtiyacı veya yatırım finansmanı amacıyla, gerektiğinde çeşitli bankalardan kredi kullanılması her zaman mümkündür. Ayrıca, portföy anlaşması yapılmış UBS ve Merrill Lynch'den de portföy varlıklarına karşılık kredi kullanılması imkanı bulunmaktadır.

Eczacıbaşı İlaç Sanayi'nin finansal riskleri kuruluş yönetimi tarafından yakından izlenmektedir. Kuruluşumuzun YTL/döviz pozisyonları aylık bazda raporlanarak izlenmekte, net varlıkların Avro, Dolar ve YTL para birimleri arasında dengeli bir dağılım göstermesi hedeflenmektedir. Fiili durumda net finansal varlıklarımızın önemli bir bölümünü oluşturan nakit varlıklarımız da aynı mantık içinde Avro, Dolar ve YTL'den oluşan üç ayaklı bir portföy mantığına göre yönetilmekte, bu portföy içinde döviz varlıklara ağırlık verilmektedir. Halen döviz nakit varlıkların önemli bir bölümü, UBS (Avro portföy) ve Merrill Lynch (Dolar portföy) ile yapılmış portföy sözleşmeleri çerçevesinde uluslararası yatırım araçlarında profesyonel bir şekilde değerlendirilmektedir. Bu portföy anlaşmalarında fonların "bir yıl içinde %5'den fazla zarar etme olasılığının %5'i aşmadığı" muhafazakar bir yapı içinde değerlendirilmesi öngörülmüştür.

4.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

Bu sektörde faaliyet gösteren kuruluşlarımızın finansman kaynağı ana faaliyet konusu olan ilaç satışlarından tahsilatları olup; riskli oldukları alan ise, kur artışlarında yüksek kurdan ithalat yapıp, bunları Sağlık Bakanlığı tarafından belirlenmiş olan sabit fiyatlı kurdan satmasıdır (en son fiyat alınan sabitlenmiş kur 1,7280 YTL'dir).

Kur artışlarının bir ay süre ile %5'in üstünde oluşması halinde Sağlık Bakanlığı tarafından zam verilecek olması, belli bir zaman aralığı ile kur riskinin elimine edilmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, gerekli görüldüğü hallerde hedging işlemleri yapılmaktadır.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Kuruluşumuzun iş süreçlerinin finansmanı için öncelikle özkaynaklardan istifade edilmektedir. Ancak zaman zaman günlük işletme faaliyetlerinden kaynaklanan kısa vadeli ihtiyaçları gidermeye yönelik kısa vadeli rotatif YTL krediler kullanılabildiği gibi, yatırım ve diğer faaliyetler nedeniyle bir yıldan uzun vadeli döviz cinsinden kredi de kullanılabilmektedir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Kuruluşumuz, risk yönetim politikası olarak, faaliyetlerinden doğan risklerini ve deftere kayıtlı sabit kıymetlerini güncel değerleri üzerinden sigortalayarak yurtiçi ve yurtdışı risklerini teminat altına almaktadır. Yurtiçi ecza depolarına yapılan satıştan doğan açık hesap, en kısa sürede bu hesaba karşılık olarak eczane çekleri alınarak kıymetli kağıda bağlanmakta ve bu politika ile olası tahsilat riskleri dağıtılarak azaltılmaktadır.

Müşterilerden alacak seviyeleri ve güncel satışlar takip edilerek, daha önceden tanımlanmış Türkiye ülke limiti ve müşteri limitleri doğrultusunda sevkiyatlar yapılmakta ve gerek duyulduğunda ilave teminatlar talep edilmektedir.

Döviz cinsi işlemlerden kaynaklanan pozisyon takip edilmekte ve kuruluşumuzun kaynaklarının değerlendirilmesinde dikkate alınmaktadır. Öncelikle doğal hedge yöntemleri kullanılmakta, yetersiz kalınan durumlarda türev işlemler ile döviz pozisyonu yönetilmektedir.

Hastane ürünleri pazarı:

Kuruluşumuz halen döviz bazında banka kredisi kullanmakta olup, buna karşı aktifteki mevduatlarının büyük çoğunluğunu döviz cinsinden tutmaktadır. Piyasa koşullarında yaşanabilecek bir olumsuzluğun faaliyet nakdimizi olumsuz etkileme riskine karşılık, alacakların ve ödemelerin takibi büyük bir titizlikle sürdürülmektedir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

Yeni klinik yatırımları, büyük ölçüde başlangıç sermayesi ile finanse edilmektedir. Kapasite artışı, makine yenilemeleri gibi sebeplerle doğan nakit ihtiyaçlarını işletme sermayesi ile gerek duyulduğunda kısa vadeli banka kredileri ile karşılamaktadır.

Kuruluşumuzun en önemli işletme sermayesi kalemi Sosyal Güvenlik Kurumu alacakları olup, vadesi gelmiş alacaklar ve yaratılan faaliyet nakdi sistematik şekilde takip edilmektedir.

4.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Kuruluşumuzda hem YTL hem de Avro kredi kullanılmaktadır. İşletme sermayesi olarak kullanılan bu kredilerden Avro krediler önceki yıllardan gelmekte ve her sene yenilenmekte olup, vadesi ortalama 1 yıldır. YTL kredilerimiz ise rotatif krediler olup, yine işletme sermayesi ihtiyacında alınıp, kısa sürede kapatılmaktadır. Ürünlerimiz tamamen ithal olduğu ve ihracatımız olmadığı için oluşabilecek kur risklerine karşı forward işlemleri yapılmaktadır.

Kuaför ürünleri pazarı:

İşletme sermayesi açığı vermemek temel finansman politikasıdır. Ürünlerimiz tamamen ithal olduğu ve ihracatımız olmadığı için oluşabilecek kur risklerine karşı forward işlemleri yapılmaktadır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluşumuzda alacaklar, stoklar ve sabit kıymetler özkaynaklarla finanse edilmekte olup, Mart 2008 itibariyle kredi kullanılmamıştır.

Alacaklarımız, satış kanalı bazında teminatlandırılmaktadır. Müşterilerden teminat olarak gayrimenkul ipoteği veya banka teminat mektubu alınmaktadır. Mart 2008 itibariyle toptancı bayilerimizdeki teminat riskinin tamamına yakını karşılanmıştır. Kurlardaki ani yükselmelerin

dövizli borçlarımızda yaratacağı riski sıfırlamak için bankalarda döviz bakiyeleri tutulmaktadır. Ayrıca, yıl içerisinde oluşacak açık pozisyonları kapatmak amacıyla gerektiğinde forward işlemleri yapılmaktadır.

Kuruluşumuz bünyesindeki tüm bölümlerin giderleri bütçe ve fiili karşılaştırmalar oransal olarak yapılmakta olup, satış sapmasına paralel gider tasarrufu yapılması beklenmektedir.

4.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

Kuruluşumuzun 31 Mart 2008 tarihi itibariyle döviz riski ve kredi kullanımı bulunmamaktadır. Kuruluşumuz, tüm giderlerini kendi faaliyet gelirlerinden karşılamaktadır. Faaliyet gelirleri ise sözleşme gelirleri ile şantiye gelirlerinden oluşmaktadır.

4.4 Diğer

Aracı bir kuruluş olan ve bu aracılık sürecinde minimum düzeyde risk üstlenen Ekom'un özvarlığı bu faaliyet için yeterli büyüklükte olduğundan, Ekom kendi ihtiyaçları için dış finansman kullanmamaktadır. Ancak verdiği finansal aracılık hizmetleri nedeniyle çok geniş bir banka ilişkileri ağı ve itibarına sahip olan Ekom, gerektiğinde dış finansman kaynaklarından kolaylıkla yararlanma imkanına sahiptir.

5. Finansal tablolarda yer almayan; ancak kullanıcılar için faydalı olacak diğer hususlar

Zentiva N.V. ile yapılan hisse devir sözleşmesine göre, iştirallerimizden Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri ile Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'deki %25'lik hisse üzerinde her iki tarafın da alım/satım opsiyonu bulunmaktadır. Söz konusu opsiyon, sözleşmede belirtilen 2 yıllık kilit sürenin sonunda 3 yıl için geçerli olmak üzere kullanılabilir ve minimum tutarı toplam alım bedeli olan 613 milyon Avro'nun %25'i + Euribor oranı kadar olacaktır.

İlaç sektörü:

2008 yılının ilk dört ayında Türkiye ilaç pazarı Dolar bazında %25,8 büyürken, Eczacıbaşı İlaç Pazarlama pazarın üzerinde %26,9 oranında büyümüştür. Kuruluşun içinde bulunduğu pazarları değerlendirdiğimizde, Türkiye pazarı %18 büyürken, Eczacıbaşı İlaç Pazarlama %26,9 oranında büyüme göstermiştir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

6. Hesap döneminin kapanmasından ilgili finansal tabloların görüşüleceği Genel Kurul Toplantı tarihine kadar geçen sürede meydana gelen önemli olaylar

İlişikteki rapor ara dönem faaliyet raporu olduğu için böyle bir durum sözkonusu değildir.

7. İşletmenin gelişimi hakkında yapılan öngörüler

7.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

Eczacıbaşı İlaç Pazarlama, 2007 yılı Temmuz ayından itibaren bir kısım ürünlerinin satışını Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'ne devrettikten sonra, yeni ürün / firma konusunda yoğun bir çalışma başlatmıştır. Ayrıca, ürün gamına CE belgeli, ara ürün gibi regüle edilmeyen ürünleri de eklemek yönünde çalışmalarını sürdürmektedir.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Halen yürütülmekte olan maliyet iyileştirme çalışmaları ve yıl sonuna dek pazara verilmesi planlanan sekiz adet yeni ürün ile kârlılık ve pazar payı konularında gelişme planlanmaktadır.

Hastane ürünleri pazarı:

Kuruluşumuz içinde bulunduğu pazarda yoğun rekabet içinde faaliyet göstermektedir. Bu nedenle, kuruluşumuzun gelişimi ile ilgili olarak pazara yeni ürünler sunabilmek büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda iş geliştirme faaliyetlerimiz yoğun olarak devam etmektedir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

Önümüzdeki dönemde, stratejik planlar çerçevesinde, hem yeni merkez yatırımları, hem de mevcut yatırımlardaki gelişme ve kapasite arttırmalarıyla büyüme sürdürülecektir. Bu büyümede, pazardaki gelişmelerin ve karlılıkların etkisi önemli olacaktır.

7.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Kozmetik pazarı genellikle yeni ürünler ile gelişen bir pazardır. Nihai tüketiciler pazara giren yeni ürünleri alıp, deneyerek pazarın büyümesine yardımcı olmaktadır. Yeni ürünlerin etkili olduğu alt pazarlar yüz bakım ve deodorantlar kategorisidir.

Kuruluşumuz, ilerleyen yıllarda içinde bulunduğu ve çoğunda lider olduğu pazarlarda daha da büyümeyi, pazara sunacağı yeniliklerle pazardaki konumunu daha da güçlendirmeyi ve daha önce bulunmadığı yeni kategorilere girerek (bunlardan ilki sabun pazarı olmuştur) daha çok tüketiciye ulaşmayı hedeflemektedir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Ayrıca, Avrupa'da ve Amerika'da görülen daha organize perakende kanallarının trendinin yükselmesi ve geleneksel kanalın küçülmesi Türkiye'de de gözlemlenen bir gelişmedir. Kozmetik konusunda zincir kozmetik mağazaları gibi daha organize çalışan perakendeciler yatırım yapmakta ve gelişmektedir.

İnternetin de gelecekte çok daha büyük bir alışveriş kanalı olacağı, bunun yanı sıra self-servis / kiosk tarzı satış noktaları da oluşacağı tahmin edilmektedir. Bu doğrultuda uzun vadede araçların gitgide azalacağı, tüketicinin kolaylıkla ürünlere direkt ulaşabileceği modellere doğru bir yönelme olacağı düşünülmektedir.

Nüfusa ve Avrupa'daki pazarlara göre gelişme potansiyelleri hayli fazladır. NIVEA markalı ürünler genelde tüketici tarafından güvenilen, fiyatı uygun ürünler olarak nitelendirilmektedir.

Kuaför ürünleri pazarı:

Kuaför ürünleri pazarı yıllık TL bazında %7 civarında büyümektedir. Kuruluşumuz buna paralel büyürken, özellikle kuaförden satılan ürünler pazarı gelişime açıktır. Bu sektörde pazar payı artışı hedeflenmiştir.

Tüketim ürünleri pazarı:

Fabrikamızda endüstriyel sıvı deterjan, kozmetik ve kolonya üretimine başlamıştır. Tüm bu ürünler sektörün en ileri proses ve yönetim uygulamaları ile üretilmektedir. ISO 9000 belgesi alınmış ve sektörün ilk GMP (Good Manufacturing Practices – İyi Üretim Uygulamaları) belgeli üreticisi olmak üzere dosya hazırlık çalışmalarına başlanmıştır. 2009 yılı son çeyreği için öngörülen endüstriyel toz deterjan tesisi ile endüstriyel-profesyonel noktaların tüm temizlik ürünlerini üretebilir hale gelinecektir.

2008 yılı Mayıs ayı içerisinde Egos markalı ürünlerimizin kendi fabrikamızda üretimine başlanmıştır. Ayrıca, Detan markalı ürünlerimizi de fabrikamızda üretmeyi planlamaktayız.

Kuruluşumuz 2007 yılında net satış ölçeğinde Avro bazında %8 büyüme gerçekleştirmiş olup, önümüzdeki üç yıllık ortalama büyümenin %14 olarak gerçekleştirilmesi planlanmaktadır.

7.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

Kanyon:

Şu anda Kanyon'da kiralık mağaza ya da ofis bulunmamaktadır. Pazarlama faaliyetleri açısından temel odak noktaları etkinlikler, reklam ve PR (Public Relations – Halka İlişkiler) faaliyetleri olacaktır. Etkinlik planı tüm yılı kapsayacak ve ek müşteri yaratacak şekilde geliştirilecektir. Yeni başlanan CRM (Customer Relationship Management – Müşteri İlişkileri Yönetimi) çalışmaları geliştirilerek devam ettirilecektir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

İnşaat:

Kuruluşumuz 2008 yılında yeniden yapılanma sürecine girmiştir. Yeraldığı projelerde etkinliğini arttırabilmek amacıyla, teknik kadrosunu geliştirmenin yanısıra finans ve maliyet konularında yeni birimler ve kadrolar oluşturmuş, uygun personel alımı sürecini büyük ölçüde tamamlamıştır. Ayrıca, yıl sonunda satış ve pazarlama biriminin oluşturulması planlanmaktadır.

7.4 Diğer

Ekom, Eczacıbaşı Topluluğu'nun dışsattım faaliyetlerinin gelişimine paralel olarak işlem hacmini yükseltmektedir. Bu süreçte etkinliğin artırılması için gerekli tedbirler alınmaktadır.

8. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporu

Kuruluşumuzun 2007 yılı Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu'nun Bölüm II, 10 no'lu maddesinde belirtilen, kuruluşumuzun 2007 yılında yeniden yapılanması nedeniyle yeni yapıya uyumlu olarak internet sitemimizde başlatılan güncelleme çalışmaları tamamlanmıştır.

9. Yapılan araştırma ve geliştirme faaliyetleri

Eczacıbaşı İlaç Sanayi'nin direkt olarak araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyeti yoktur. Ancak, mevcut konsolide yapımız içinde yer alan bağlı ortaklık, müşterek yönetime tabi ortaklık ve iştiraklerimizden Ar-Ge faaliyeti bulunanlar ile ilgili bilgiler aşağıda açıklanmıştır:

9.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

Eczacıbaşı İlaç Pazarlama'nın, orijinal ürünü Türkiye'de ruhsatlandırdığı için Ar-Ge faaliyeti yoktur.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'ndeki Ar-Ge faaliyetleri şu şekildedir:

a. Geliştirme çalışmaları yürütülen yeni ürünler

20 yeni ürünün geliştirme çalışmaları devam etmektedir.

b. Üretilmekte olan ürünlerin iyileştirilmesi

Bir ürünün iyileştirme çalışmaları tamamlanmış, bir ürünün de formül ve proses iyileştirme çalışmaları tamamlanmış olup, stabilite sonuçları beklenmektedir.

c. İlk ticari üretimi yapılarak pazara sunulan yeni ürünler

Sekiz yeni ürünün (Monax, Memorix, Zophix, Sarvastan Forte) ilk ticari şarj üretimleri başarı ile tamamlanmıştır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

d. Pilot üretimi yapılan ürünler

Yedi yeni ürünün pilot şarj üretimleri tamamlanmış olup, biyoeşdeğerlik hazırlıkları yapılmaktadır:

e. TÜBİTAK - TEYDEB teşvik projeleri

Bir projenin ilk iki dönemi için 100.719 YTL değerindeki teşvik tutarı onaylanmıştır. Üçüncü dönem için de 47.000 YTL tutarında bir teşvik ödeneği beklenmektedir.

f. Patent başvuruları

Bir ürün için patent başvurusu kapsamında buluş bildirim formu hazırlanmış ve patent başvuru işlemleri başlatılmıştır.

Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'deki Ar-Ge faaliyetleri şu şekildedir:

a. Geliştirme çalışmaları yürütülen yeni ürünler

Dört yeni ürünün geliştirme çalışmaları devam etmektedir.

b. Üretilmekte olan ürünlerin iyileştirilmesi

Üç ürünün iyileştirme çalışmaları tamamlanmıştır. İki ürünün iyileştirme çalışmaları devam etmektedir.

c. Kilo-Lab / Pilot üretimi yapılan yeni ürünler

İki ürün için kilo-lab çalışmaları tamamlanmış olup, proses validasyonu için hazır hale gelmiştir.

d. TÜBİTAK - TEYDEB teşvik projeleri

Bir projenin son dönemi için 32.557 YTL değerindeki teşvik tutarı şirketimizin hesabına yatırılmıştır. Bu paranın gelmesiyle birlikte, toplam ödeme 145.481 YTL'ye ulaşmış ve proje kapatılmıştır. Bir projenin ilk dönemi için 30.621 YTL değerindeki teşvik tutarı şirketimiz hesabına yatırılmıştır. 10.736 YTL'lik ikinci dönem teşvik tutarının şirket hesabına yatırılacağına ilişkin belge tarafımıza ulaşmıştır. Bu paranın gelmesiyle birlikte toplam ödeme 41.357 YTL olacaktır. Proje kapanış raporu hazırlanarak TÜBİTAK'a iletilmiştir.

Hastane ürünleri ve diyaliz tedavisi pazarı:

Hastane ürünleri ve diyaliz tedavisi pazarında faaliyet gösteren iştiraklerimizin bünyesinde yürütülen herhangi bir Ar-Ge faaliyeti yoktur.

9.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Bu pazardaki ürünlerimiz tamamen ithal olduğu için kuruluşumuzda Ar-Ge çalışmaları yürütülmemektedir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Kuaför ürünleri pazarı:

Bu pazardaki ürünlerimiz Almanya'dan ithal edilmektedir. Ar-Ge faaliyetleri üretici firmalar tarafından yürütülmektedir.

Tüketim ürünleri pazarı:

Fabrikamız ve Ar-Ge yapımız belli formülleri dışarıdan satınalma yerine tamamını kendimizin geliştirmesi üzerine kurulmuştur. Fabrikamızda üç yıl içerisinde formüllerimizin %70'i yenilenmiş, ayrıca geliştirilen yeni formüller ile Maratem markalı ürün sayımız 83'ü bulmuştur. Egos markalı ürünlerimiz için formül optimizasyonu; Selin, Detan ve Defans markalı ürünlerimiz için yeni ürün çalışmaları devam etmektedir.

9.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

Kuruluşumuzun gayrimenkul geliştirme sözleşmesi kapsamında yürütmekte olduğu Kartal ve Zekeriyaköy'deki arazi geliştirme çalışmaları devam etmektedir.

10. Dönem içinde esas sözleşmede yapılan değişiklikler ve nedenleri

Dönem içinde kuruluşumuzun esas sözleşmesinde bir değişiklik yapılmamıştır.

11. Varsa, çıkarılmış bulunan sermaye piyasası araçlarının niteliği ve tutarı

Yoktur.

12. İşletmenin faaliyet gösterdiği sektör ve bu sektör içerisindeki yeri hakkında bilgi

Kuruluşumuz mevcut konsolide yapısı içinde yer alan bağlı ortaklıkları, müşterek yönetime tabi ortaklıkları ve iştirakleri vasıtasıyla sağlık ve tüketim sektörlerinde faaliyet göstermekte olup, direkt olarak gayrimenkul geliştirme faaliyetlerinde bulunmaktadır. Dolayısıyla bu madde kapsamındaki açıklamalar ilgili faaliyet alanları bazında yapılmıştır.

12.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

Jenerik ilaçlar ve bazı orijinal ürünler ile ilgili pazarlama, tanıtım, satış ve dağıtım faaliyetlerini 1 Haziran 2007 tarihinden itibaren Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'ne devreden Eczacıbaşı İlaç Pazarlama, bu tarihten itibaren ağırlıklı olarak ithal orijinal ürün portföyü ile ilaç sektöründe faaliyet göstermekte olup, Nisan ayı itibari ile IMS verilerini değerlendirildiğinde (ABD) pazarda 25. sıradadır. Eczacıbaşı İlaç Ticaret'in ürün portföyü,

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Sanofi-Aventis lisansı ile Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri tarafından fason olarak üretilen ve Chugai Sanofi-Aventis ve Ebewe lisanslı ithal orijinal ürünlerden oluşmaktadır.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri, sağlık sektöründe faaliyet göstermektedir. Kuruluş, IMS tutarsal verilerine göre birinci çeyrek sonunda, YTD (Year to Date) 2,72 - MAT (Moving Annual Total) 2,79 pazar payına ulaşmış olup, bu paylar ünite bazında YTD 3,86 - MAT 3,83 olarak gerçekleşmiştir. Bu pazar payı ile tüm firmalar arasında 12. sırada, yerli firmalar içinde 5. sırada yer almaktadır.

Hastane ürünleri pazarı:

Parenteral solüsyonlar ve periton diyalizi solüsyonlarında pazar lideri olan Eczacıbaşı-Baxter Hastane Ürünleri'nin faaliyet gösterdiği hastane ürünleri pazarı yerel ve yabancı şirketlerin yoğun rekabetine sahne olmaktadır. Kuruluşumuz hastane ürünleri, renal ürünler ve biyolojik ürünler pazarlarında faaliyetlerini sürdürmektedir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

RTS Renal Tedavi Hizmetleri, diyaliz tedavisi pazarında hizmet veren bir kuruluştur. Toplam pazar, yıllık %10'un üzerinde bir oranda büyüme göstermektedir. Bu pazarda özel yatırımların oranı artarak devam etmektedir. Özel diyaliz merkezleri içinde hizmet veren en büyük ikinci zincir kuruluş konumundadır.

12.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Türkiye kozmetik pazarı, Nielsen FMCG Track verilerine göre, 2008'in ilk üç ay toplamında yaklaşık 645 milyon dolarlık hacime sahiptir. 100 yıllık bir geçmişi olan ve Türkiye'de 1960 yılından bu yana Eczacıbaşı tarafından pazara sunulan NIVEA, tek bir marka ile bebek, genç, yaşlı, kadın, erkek kısaca toplumun tüm kesimlerine hitap eden dünyadaki ve ülkemizdeki en büyük kozmetik ve kişisel bakım markalarından biridir.

Kuruluşumuz içinde bulunduğu pazarlarda cilt bakımı, deodorant, güneş koruma, renkli kozmetik ve bebek bakım kategorilerinde 14 alt marka ile tüketicilere ulaşmaktadır. Kuruluşumuzun tüm ürünleri, Girişim Pazarlama aracılığıyla müşterilere dağıtılmaktadır.

Kuruluşumuz, Nielsen perakende raporuna göre, 2008 yılının ilk çeyreğinde toplam cilt bakımı pazarında pazar liderliğini sürdürmekte olup, yüz bakımı, yüz temizleme, vücut losyonları, genel amaçlı kremler, el bakımı, deodorantlar, ıslak bebek mendilleri, güneş ürünleri ve dudak bakım ürünleri pazarlarında da alt markaları ile liderdir. Renkli kozmetik hariç, kuruluşun pazarda bulunan ürün sayısı 300'e yakın olup, bu sayı renkli kozmetik dahil edildiğinde 500'ün üzerine çıkmaktadır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Cilt bakım uzmanı NIVEA, Reader's Digest dergisinin düzenlediği "Yılın En Güvenilir Markası" araştırmasında, geçen sene olduğu gibi yine cilt bakımı kategorisinde birinci seçildi. NIVEA, 15 Avrupa ülkesinden 25.000 okuyucunun görüşlerini yansıtan araştırmada, katılan ülkelerin tamamında "en güvenilir cilt bakım markası" olarak gösterildi. NIVEA, yoğun bir rekabet ortamının bulunduğu kozmetik sektöründe, rakiplerinin arasından sıyrılarak uluslararası alanda başarı yakalayan az sayıda markanın arasında yer almaktadır.

Kuaför ürünleri pazarı:

Eczacıbaşı-Schwarzkopf Kuaför Ürünleri, toptan kuaför ürünleri pazarlama sektöründe faaliyet göstermektedir. Saç boyasında lider konumdadır. Şampuan ve diğer saç bakım ürünlerinde ise sürekli pazar payını artırmaktadır. Kuruluşumuz, sadece kuaför kullanımına yönelik veya kuaför salonundan satışa sunulan saç kozmetik ürünlerinin ithalat, pazarlama ve satışını gerçekleştirmektedir. Faaliyetlerini Türkiye kuaför sektöründe yürütmekte olan Eczacıbaşı-Schwarzkopf Kuaför Ürünleri, Schwarzkopf ürünlerinin yanı sıra, 2005'te Schwarzkopf'un da sahibi olan Henkel KGaA tarafından satın alınan Indola markalı ürünlerin de satışını gerçekleştirmektedir. Kuruluşumuz, portföyünde yer alan Igora, Indola, Bonacure, Osis gibi öncü markaları ile pazar lideridir.

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluşumuz tüketim ürünleri pazarında satış ve dağıtım, tüketim ve ev dışı kullanım ürünleri pazarlarında Eczacıbaşı markalarının yönetim ve üretim sorumluluğunu gerçekleştirmektedir. Kuruluşumuz, 1.500'ün üzerinde ürün çeşidi ile Türkiye'de en fazla perakende kapsamayı gerçekleştiren tüketim ürünleri kuruluşudur. Dağıtımını yaptığı 20 ürün kategorisinin 12'sinde lider konumdadır. AC Nielsen perakende paneli dağılım verilerine göre kuruluşumuz kategori bazında %80 - %95 kapsama oranı ile Türkiye çapında 4.800 satış noktasına doğrudan, 67.000 satış noktasına ise Girişim Pazarlama ürünlerinden sorumlu özel ve karma bayi ekipleri ile, geri kalanı da toptancılar üzerinden olmak üzere toplam 160.000 satış noktasına ulaşmaktadır.

Tüketim ürünleri fabrikamız 2006 yılında Avrupa Standartları paralelinde yayınlanan yeni kozmetik kanununun tüm beklentilerini karşılamakta olup, sıvı dererjan üretiminde ülkemizde sektörün en gelişmiş alt yapı ve üretim şartlarına sahiptir. Enerji ve su tüketimindeki en optimum çözümler ile kurulmuş olup, üretimdeki kalite sürekliliği için otomasyon sistemi tesis edilmiştir.

Ar-Ge, Kalite Kontrol ve Mikrobiyoloji laboratuvarlarımız sektörün ilgili tüm ihtiyaçlarını karşılayacak enstrüman ve sistemlere sahiptir.

12.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri**Kanyon:**

Alışveriş merkezleri (AVM) ve perakende sektörü son yıllarda ülkemizde hızla gelişmekte olan ve rekabetin giderek zorlaştığı bir sektördür. Türkiye'de nüfusa oranla alışveriş merkezi m²'si halen Avrupa ortalamasının yarısında olmasına karşın, özellikle İstanbul'da ve belirli semtlerde görülen yoğunluk rekabeti beraberinde getirmiştir. Pazar genelinde görülen trendler şöyledir:

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

- Aynı kitleyi hedefleyen çok fazla sayıda yeni alışveriş merkezi açılması
- “Geleneksel” alışveriş merkezi konseptinden uzaklaşmaya çalışılması
- “High-street” alışverişinin tekrar gündemde olması
- Müşterilerin artık daha seçici davranması
- Daha kaliteli ve daha geniş bir marka çeşitlemesi beklentisi
- Boş zamanları değerlendirmede alışverişin diğer aktivitelerle rekabeti

Kuruluşumuz, Türkiye’de gerçekleştirilen ilk açık alışveriş merkezi projesi olarak yurtdışında da büyük ses getiren Kanyon’daki 26 katlı ofis bloğunun tamamına 2007 yılında İş GYO’nun 26 katlı ofis bloğundaki yüzde 50 payını, 67,5 milyon Dolar artı KDV bedelle satın alarak sahip olmuş ve bu katlar kiracıları ile birlikte kuruluşumuza devrolmuştur.

İnşaat:

Kuruluşumuz, gayrimenkul sektöründe gayrimenkul geliştirme ve proje yönetimi faaliyetlerinde bulunmaktadır.

Temel amacımız, yurt içinde Topluluğun mevcut gayrimenkullerini değerlendirmenin yanı sıra kar paylaşımı, kat karşılığı vb. çözüm ortaklıkları oluşturarak, mimari farklılık ve tasarım öncülüğü ile yaşam tarzlarını dikkate alan özgün, ekolojik, sürdürülebilir projeler geliştirmek, sektörde “Eczacıbaşı İnşaat” markasını oluşturmaktır.

Diğer gayrimenkul geliştirme faaliyetleri:

Kuruluşumuzun %50’sine sahip olduğu müşterek yönetime tabi ortaklığı Eczacıbaşı-Baxter Hastane Ürünleri’nin üretim faaliyetlerini sürdürdüğü Ayazağa’daki tesisler ile yönetim binası kuruluşumuza ait olup, bu tesislerden kira geliri elde etmektedir.

12.4 Diğer

Kuruluşumuz Eczacıbaşı Topluluğu kuruluşlarına dışsatım aracılığı çerçevesinde operasyon, gümrük, finansman ve risk yönetimi desteği hizmetleri vermektedir. İşin spesifik niteliği ve Topluluk ile sınırlı olması nedeniyle sektörel konumlandırma ve karşılaştırma anlamlı değildir.

13. Yatırımlardaki gelişmeler, teşviklerden yararlanma durumu, yararlanılmışsa ne ölçüde gerçekleştirildiği

13.1 Sağlık Sektörü

Nükleer Tıp:

Eczacıbaşı İlaç Sanayi, 27 Mart 2008 tarihinde sağlık sektöründeki büyüme hedefi doğrultusunda, 1995 yılından beri nükleer tıp alanında Türkiye’de faaliyet gösteren MONROL Nükleer Ürünler Ticaret ve Sanayi A.Ş. (MONROL)’nin %49,998 hissesinin 27.490.000 Avro bedel karşılığında alımı ile ilgili hisse alım ve satım anlaşması imzalamıştır. Bu satın alma

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

bedeli, taraflar arasında belirlenecek, hisse devir tarihi itibarıyla düzenlenecek ve bağımsız denetimden geçecek mali tablolara göre hazırlanacak net işletme sermayesi, net kredi seviyesi ve diğer düzeltmelere göre değişime tabi olacaktır. Ayrıca, sözkonusu şirketin 31 Aralık 2008 tarihli mali tablolarına göre hesaplanacak VAFÖK (Vergi, Amortisman, Faiz Öncesi Kar) ile 31 Aralık 2007 tarihli mali tablolarına göre hesaplanan VAFÖK arasındaki farkın olumlu olması halinde, farkın 12 katının kuruluşumuzun payına düşen tutarı kadar ilave ödeme yapılacak ve bu şekilde nihai alım bedeli belirlenmiş olacaktır. Ancak, toplam hisse alım bedeli hiçbir şekilde 30 milyon Avro'yu aşmayacaktır. 27 Mart 2008 tarihinde imzalanan hisse devir sözleşmesi, %49,998 oranındaki hissenin devralınmasına ilişkin olarak Rekabet Kurumu'na yaptığımız başvurunun, Rekabet Kurulu'nun 15 Mayıs 2008 tarih ve 08-33/430-155 sayılı toplantısında onaylanmasıyla yürürlüğe girmiştir. Hisse devirlerinin Temmuz başında yapılması planlanmaktadır. MONROL'un şirket yapısı ve faaliyetleri ile ilgili detaylı bilgiler 27 Mart 2008 tarihli özel durum açıklamamızın ekinde kamuya duyurulmuştur.

Orijinal ilaç sektörü:**Eşdeğer ilaç sektörü:**

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri, gerek artan iş hacmini karşılamak amacıyla, gerekse GMP kuralları, verimlilik ve modernizasyon faktörleri çerçevesinde makine, ekipman ve cihaz yatırımlarına etkin bir şekilde devam etmektedir. Bu kapsamda, 2008 yılı ilk çeyreğinde özellikle katı üretim alanlarında yeni yatırımlar söz konusu olmuştur. Öncelikle kapasite ihtiyacı ve verimlilik artışına yönelik antibiyotik toz dolmuş hatları ile tablet kalıp ve toz karıştırma yatırımları devreye alınmıştır. Yatırımlarda teşvikten yararlanılmamaktadır.

Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'de ise 2008 yılının ilk çeyreğinde, 2007 yılından devam eden küçük çaplı Ar-Ge yatırımları söz konusu olmuştur. Bu yatırımlar TÜBİTAK-TEYDEB'in vermiş olduğu geri ödemesiz teşvik kapsamında olup, 2008'in ilk çeyreğinde 63.178 YTL tutarında teşvikten yararlanılmıştır.

Hastane ürünleri pazarı:

Üretimini gerçekleştirdiğimiz IV ve periton diyalizi solüsyonlarında herhangi bir kapasite artışı ve buna bağlı bir yatırım öngörülmemiştir. Yapılan modernizasyon ve diğer yatırımlarda herhangi bir teşvik kullanılmamıştır. Yatırımlarımız daha çok makine alımı şeklinde gerçekleşmektedir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

2008 yılında teşviklerden yararlanılmamıştır. Geçmiş yıllardan gelen yararlanılacak yatırım indirimi tutarı 1.837.297 YTL'dir.

13.2 Tüketim Sektörü**Kozmetik ve kuaför ürünleri pazarı:**

Kuruluşumuzda üretim olmadığı için yatırım rakamları çok düşüktür. 2008 yılının ilk üç ayında toplam 243.000 YTL tutarında yatırım yapılmıştır. Bunların büyük bir kısmı stand alımlarıdır. Herhangi bir teşvik kullanılmamaktadır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Tüketim ürünleri pazarı:

2006 yılı Kasım ayında inşaatına başlanan Gebze temizlik ürünleri ve kozmetik fabrikası Aralık 2007'de ilk üretimini gerçekleştirerek, faaliyete başlamıştır. Toplam yatırım bedeli 17.244.000 YTL olarak gerçekleşmiştir. 2008 yıl sonu itibariyle yapılması planlanan yatırım tutarı 11.757.000 YTL'dir. Ocak - Mart 2008 dönemi itibariyle 7.434.000 YTL yatırım yapılmıştır.

2007 yılı itibariyle 5.886.000 YTL yatırım indirimi kullanılmıştır. 2008 yılı için yatırım indirimi kullanımı planlanmamıştır.

13.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

Uskumruköy Projesi:

Kuruluşumuz, 31 Aralık 2007'de Sarıyer İlçesi, Uskumru Mahallesi, Yorgancı Çiftliği Mevkii'nde bulunan toplam alanı 196.409,74 m² olan 22 adet arsanın yarısını satın almıştır. Kalan yarısı ise Eczacıbaşı Holding A.Ş.'ye aittir. Söz konusu arsalar, konut ve kısmen ticaret inşaatı alanı olup, henüz projelendirme aşamasındadır. Planlanan toplam inşaat alanı 60-70 bin m² olup, inşaatın 2008 yıl sonunda başlaması öngörülmektedir.

İnşaat:

Kuruluşumuzun Ocak - Mart 2008 döneminde kendi adına gerçekleştirdiği yatırımı bulunmayıp, herhangi bir teşvik kullanımı söz konusu değildir. Diğer taraftan faaliyete geçen Holding Yeni Ofis Binası yatırımında Proje Yöneticisi sıfatıyla işin yürütümünü üstlenmiş bulunmaktadır.

13.4 Diğer

Ekom, operasyonel hizmetlerinin gerektirdiği ölçüde kısıtlı miktarda yatırım yapmaktadır. Dış Ticaret Sermaye Şirketi olması statüsüyle sağladığı avantajlardan hizmet verdiği Topluluk kuruluşları yararlanmaktadır. Bu avantajlar:

- KDV iadelerinde teminat kolaylığı,
- Dahilde İşleme Rejiminde teminat kolaylığı,
- Eximbank TL ve döviz kredilerinde indirimli faiz uygulaması, kredi temininde indirimli teminat kolaylığı,
- İhracatta bazı devlet yardımlarından yararlanma,
- Onaylanmış kişi statüsü edinmek yoluyla, gümrük işlemlerinde sürat ve kolaylık sağlamaktadır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

14. İşletmenin üretim birimlerinin nitelikleri, kapasite kullanım oranları ve bunlardaki gelişmeler, genel kapasite kullanım oranı, faaliyet konusu mal ve hizmet üretimindeki gelişmeler, miktar, kalite, sürüm ve fiyatların geçmiş dönem rakamlarıyla karşılaştırmalarını içeren açıklamalar

Kuruluşumuzun eşdeğer ilaç işinin %75'ini Temmuz 2007 tarihinde Zentiva N.V.'ye devretmesiyle birlikte direkt olarak üretim faaliyeti kalmamıştır. Ancak, ilaç ve tüketim ürünleri sektöründe faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarımız, müşterek yönetime tabi ortaklıklarımız ile iştiraklerimizdeki üretim birimlerine ilişkin bilgiler sektör bazında konsolide edilerek aşağıda sunulmuştur:

14.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

Ecacıbaşı İlaç Pazarlama ve Ecacıbaşı İlaç Ticaret'in üretim faaliyeti yoktur. Ürünlerini ya ithal etmekte, ya da fason üretim yaptırmaktadır.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Ecacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'nin, 2008 yılı ilk çeyreğindeki üretim miktarı 29,5 milyon adedi fason ürün olmak üzere toplam 48,6 milyon kutudur.

Ecacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'nin fason üretim yaptığı kuruluşlar aşağıdadır:

- Ecacıbaşı İlaç Pazarlama
- Ecacıbaşı İlaç Ticaret
- AstraZeneca
- Bristol-Myers Squibb
- Johnson&Johnson
- Merck AG
- Vitalis
- Liba Laboratuvarları
- Novartis Pharmaceuticals
- Pfizer
- Sanofi-Aventis
- Schering-Plough
- Solvay

Ecacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri, üretim faaliyetlerini yerli ve yabancı sağlık otoritelerinin yanı sıra, fason üretim yaptığı çok uluslu ilaç kuruluşları ve lisansör kuruluşlar tarafından da denetlenen tesislerinde, her aşaması kontrol altında tutulan üretim süreçlerini valide ederek, çağdaş teknoloji ve ekipmanlarla gerçekleştirmektedir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Kuruluşumuzda, pazar ve rekabet koşullarıyla uyumlu olarak öncelik verilen maliyet düşürme çalışmaları çerçevesinde, otomasyon ve süreç iyileştirme projeleri hayata geçirilerek önemli gelişmeler sağlanmaktadır.

GMP kuralları, modernizasyon-otomasyon, verimlilik, tasarruf gibi değişik faktörler çerçevesinde, Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri için özellikle katı üretim alanlarında duyulan kapasite ihtiyacına cevap vermek üzere toz karıştırma, toz süspansiyon dolum-ambalaj hatları, blister-ambalaj hattı gibi birçok yatırım projesi devreye alınmıştır. Yapılan yatırımlarla toz süspansiyon dolum-ambalaj kapasitesinde %100, blister ambalaj kapasitesinde %30 artış sağlanmıştır. İki vardiya çalışma düzeni üzerinden değerlendirildiğinde, genel kapasite kullanımı yılın ilk çeyreğinde %51 olarak gerçekleşmiştir.

Bölümler bazında kapasite kullanım oranları; Katı Üretim: %72, Betalaktam Üretim: %27, Likit Üretim: %58 ve Pomat Üretim: %34 olmuştur.

Ayrıca, tüm kaynakların etkin ve verimli kullanımı yoluyla maliyet üstünlüğü sağlanması amacıyla oluşturulan VIP (Değer Geliştirme Programı) kapsamındaki çalışmalar, 2008 yılı ilk çeyreğinde de başarıyla sürdürülmüş ve kuruluşun rekabet avantajı yaratmasına önemli katkılarda bulunulmuştur.

Kuruluşumuzun kalite politikası, ürünleri, ulusal ve uluslararası kalite standartlarına ve müşteri gereksinimlerine uygun olarak, ilgili tüm süreçlerin yaratıcı ve yenilikçi yaklaşımlarla sürekli olarak iyileştirilmesini temel alan Kalite Güvence Sistemi'nin gerekliliklerini tüm çalışanlarının katılımıyla yerine getirerek üretmek ve izlemeyi öngörmektedir.

Misyonu, 'yaşam kalitesini artıracak uluslararası kalitede ilaçlar geliştirmek, üretmek, pazarlamak ve geniş hasta kitlelerine ulaştırmak' olan Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri, Dünya Sağlık Örgütü (WHO), Avrupa Birliği ve Sağlık Bakanlığı'nın ilaç üretiminde uluslararası standartları sağlamak amacıyla öngördüğü güncel İyi Üretim Uygulamaları (cGMP-current Good Manufacturing Practices) kurallarına tümüyle uymaya, yaşamsal düzeyde önem vermektedir.

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'nin üretim faaliyetlerini sürdürmekte olduğu modern tesisler kalite, çevre ve iş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemleri açısından, hem yurtiçi ve yurtdışı sağlık otoriteleri ile sertifikalandırma kuruluşları, hem de adına üretim yapılan yurtiçi ve yurtdışı müşteriler tarafından denetlenmektedir. Bu çerçevede, yılın ilk üç ayında bir denetim yapılmış ve başarıyla sonuçlandırılmıştır.

Zentiva N.V. ile ERP entegrasyon çalışmaları kapsamında SAP R/3 (ver. 6.0), LIMS (ver. 5.0) ve eDMS (ver. 5.3) sistemlerinin kullanımına başlanmıştır.

Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'in 2008 yılı ilk çeyreğinde üretim miktarı 10,3 ton olmuştur.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

GMP kuralları, modernizasyon-otomasyon, verimlilik, tasarruf gibi değişik faktörler çerçevesinde, Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler için özellikle penisilin üretim alanında duyulan kapasite ihtiyacına cevap vermek üzere süreç iyileştirme ve ekipman revizyonu projeleri başarıyla gerçekleştirilmiştir. Betalaktam (penisilin, sefalosporin) ve non-betalaktam (kimyasal sentez, fermantasyon) ilaç aktif hammaddelerinin üretildiği kuruluştaki iki vardiya çalışma düzeninde genel kapasite kullanımı yılın ilk çeyreğinde %87 olarak gerçekleşmiştir.

Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'in üretim faaliyetlerini sürdürmekte olduğu modern tesisler, kalite, çevre ve iş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemleri açısından, hem yurtiçi ve yurtdışı sağlık otoriteleri ile sertifikalandırma kuruluşları, hem de adına üretim yapılan yurtiçi ve yurtdışı müşteriler tarafından denetlenmektedir.

Zentiva N.V. ile ERP entegrasyon çalışmaları kapsamında SAP R/3 (ver. 6.0), LIMS (ver. 5.0) ve eDMS (ver. 5.3) sistemlerinin kullanımına başlanmıştır.

Hastane ürünleri pazarı:

Cam ve plastik şişe hattında 4.059.000 adet solüsyon üretilmiş ve kapasite kullanımı %76, Medifleks hatlarında 11.648.000 adet solüsyon üretilmiş ve kapasite kullanımı %90, setlerde ise 5.052.000 adet ürün üretilmiş ve kapasite kullanımı %53 olarak gerçekleşmiştir. Bütçelenen üretim adetlerine göre cam ve plastik şişe hattında düşüş, Medifleks hattında ise artış yaşanmıştır.

Sağlık Bakanlığı tarafından fiyatları tespit edilen ürünlerimiz, referans fiyat sistemine tabi olup, fiyat tebliğinde yer alan esaslara göre fiyatlarımız güncellenmekte ve Sağlık Bakanlığı web sitesinde yayınlanmaktadır.

Diyaliz tedavisi pazarı:

22 klinikte (Hemodiyaliz) ve (Perion Diyalizi) hastalarına hizmet verilmektedir. Toplam 610 HD makinesinde klinik başına ortalama 120 HD hastasına hizmet verilmektedir. HD makinesi başına ortalama 4,3 hasta düşmektedir.

14.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Kuruluşumuzda üretim yapılmamakta NIVEA ve 8x4 markalı kozmetik ve kişisel bakım ürünlerinin ithalatı ile bu ürünlerin yurt içindeki pazarlama ve satış faaliyetleri sürdürülmektedir. Portföyümüzdeki ürünler, ithalat planları doğrultusunda ithal edilip, gerekli lojistik işlemleri sonrasında Eczacıbaşı Girişim Pazarlama'ya teslim edilmekte, tüm Türkiye'ye ürünlerin dağıtımı Girişim Pazarlama tarafından yapılmaktadır.

Kuaför ürünleri pazarı:

Tüm ürünlerimiz ithal olduğu için üretim yapılmamaktadır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Tüketim ürünleri pazarı:

Yeni üretim tesisimiz 2007 Aralık ayı itibari ile devreye girmiştir. Yeni tesis proje çalışmalarının bitmiş olduğu bu dönemde faaliyetlerimiz, tonajımızı önemli oranda artıracak yeni ürün ve sistem ürünleri üzerine odaklanmıştır. Kendi ürünlerimize özel geliştirilecek seyreltme ve dozlama sistemleri ile özellikle büyük profesyonel noktalarda müşteri için ekonomik çözümler üretilmektedir.

14.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

Kanyon:

Diğer alışveriş merkezleri ve ofis binalarına göre daha yüksek kalite standartlarında hizmet vermeyi amaçlayan Kanyon, personeli (eğitimi, işçi sağlığı, iş güvenliğine verilen önem, ambulans gibi sağlık hizmeti, hijyen denetimleri, yüksek seviyede güvenlik önlemleri, yüksek teknoloji cihazların kullanılması) ile verdiği hizmetlerde, faaliyete başladığı Haziran 2006 döneminden itibaren kalite-maliyet dengesini kaliteli hizmet standartlarından ödün vermeksizin en optimum seviyede tutmaya özen göstermektedir.

İnşaat:

Kuruluşumuz hizmet üretimini deneyimli, nitelikli ve yetkin yönetim ve teknik kadrosuyla sürdürmektedir. Projelerin yürütümü sırasında üretimin tüm safhaları alt yüklenici kullanımıyla gerçekleştirilmektedir.

14.4 Diğer

Kuruluşumuz aracı bir firma olduğundan aracılık ettiği ürünlere ilişkin politikalara karışmamaktadır. Verdiğimiz aracılık hizmetlerinin maliyet ve kalitesi ile ilgili ölçümler düzenli olarak yapılmaktadır.

15. Faaliyet konusu mal ve hizmetlerin fiyatları, satış hasılatları, satış koşulları ve bunlarda yıl içinde görülen gelişmeler, randıman ve prodüktivite katsayılarındaki gelişmeler, geçmiş yıllara göre bunlardaki önemli değişikliklerin nedenleri

15.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

Eczacıbaşı İlaç Pazarlama'nın sattığı malların fiyatları, Sağlık Bakanlığı'nın belirlemiş olduğu fiyat politikası çerçevesindedir. Avrupa Birliği'nde yer alan belirlenmiş 5 referans ülkede ilacın en düşük fiyatı alınarak, yine Sağlık Bakanlığı tarafından belirlenmiş olan Avro kuru ile YTL'ye çevrilmiştir. Satış koşulları, ağırlıklı olarak piyasa koşullarına göre değil, devletin mecburi uyguladığı devlet iskontosuna bağlı olarak şekillenmektedir. Rekabetin yoğun olduğu dönemlerde kampanyalar yapılmakta, müşteriye ek ticari faydalar verilerek satış desteklenmektedir.

Eşdeğer ilaç sektörü:

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Faaliyet konusu olan malların fiyatları Sağlık Bakanlığı tarafından referans fiyat sistemine göre belirlenmektedir. Bu ürünlerin satış koşulları ürünler bazında pazarda oluşan rekabete göre değişmektedir.

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'nde, 2007 yılı ilk çeyreğinde "362 kutu/saat" olan birim zamanda üretilen kutu üretim adedi, 2008 yılı ilk çeyreğinde "374 kutu/saat" olarak gerçekleşmiştir. Otomasyon ve süreç iyileştirme projelerinin sonucu olarak görülmeye başlanan verimlilik artışının gelecekte daha da yükseleceği öngörülmektedir.

Hastane ürünleri pazarı:

Geçtiğimiz yıl içinde Avro kurunda yaşanan düşüş nedeniyle Sağlık Bakanlığı Kasım 2007'de fiyatlarımızda yaklaşık %7 civarında bir indirim gitmiştir. Buna ilave olarak sektör içinde yaşanan rekabet, ihale pazarının yoğunlaştığı hastane ürünleri bölümümüzde özellikle IV solüsyonlarda iskontoların artmasına neden olmuştur.

Diyaliz tedavisi pazarı:

SGK ile olan hizmet sözleşmemize istinaden Hemodiyaliz seans başı fiyatımız tüm merkezler için standart ve 138 YTL'dir. Bu seans ücreti geçmiş 3 yıllık dönemde artmamış olup, Haziran 2008 döneminde %10-14 arası bir artış beklenmektedir.

Kuruluşumuz, Periton Diyalizi konusunda da danışmanlık hizmeti vermektedir. 2008 yılı sonu tahmini ciromuz 48 milyon ABD Doları'dır.

15.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Pazarımız, satış anlamında 2 ana satış kanalına ayrılmaktadır: zincir mağazalar (ulusal olup, organize perakendeciler) ve geleneksel pazar (parfümeriler, toptancılar, yerel zincirler, marketler, eczaneler, itriyat depoları vs.). Kuruluşumuz, zincir mağazalar ile aracısız olarak direkt çalışırken (mal sevkiyatları direkt müşteri depolarına yapılmaktadır), geleneksel pazarda ürünlerini nihai tüketicilere ulaştırmak için bayilerini, toptancıları ve perakende noktaları kullanmaktadır. Bu durum da zincir mağazalar ile geleneksel pazar arasındaki satış dinamiklerinin farklı olmasına neden olmaktadır.

Satış koşullarımız, pazarın durumunu da gözönüne alarak bütçeye paralel bir şekilde her ay yayımlanmaktadır. Geçmiş yıllara göre en önemli değişiklik; deodorant satış koşullarında yaşanmış olup, Mart ve Nisan ayı bağlantı satışlarında verilen iskonto oranı düşürülmüş, bu satışları daha karlı olacak şekilde yıl içine yaymak hedeflenmiştir.

Kuruluşumuzun cirosu ilk üç ayda Avro bazında bir önceki yılın aynı dönemine göre ortalama %6 artmıştır. Bunun en önemli sebeplerinden biri yukarıda bahsedildiği gibi deodorant ürün grubunda yapılan satış stratejisi değişikliğidir.

Kuaför ürünleri pazarı:

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Satışlarımız, kuaför salonlarıyla yapılan yıllık anlaşmalar kapsamındaki faaliyetler ve aylık tüketici ve kuaför kampanyaları ile desteklenmektedir. Kuruluşumuzun ürünlerinin satış ve dağıtımını bayiler aracılığıyla Girişim Pazarlama gerçekleştirmektedir.

Tüketim ürünleri pazarı:

Ürünlerimizdeki fiyat artışları enflasyon, rekabet vb. nedenler göz önüne alınarak yapılmaktadır. Konsinye ürünlerimizdeki fiyat artışları üretici kuruluşlar tarafından belirlenmektedir.

Satış şartları dağıtım kanalı ve müşteri gruplarına göre farklılıklar göstermektedir. Satış şartları müşterilerle yapılan sözleşmeler çerçevesinde rakip fiyat ve piyasa koşulları dikkate alınarak oluşturulur. İskontolar fatura altında ve hizmet faturası olarak verilmektedir. Peşin ödemelerde peşinat iskontosu uygulanmaktadır. Kuruluşumuzla çalışacak müşterilerden satın alacağı ürünlere karşılık güvence alınmaktadır.

Kuruluşumuzun Mart 2008 dönemi satışlarında geçen yıla göre %9 büyüme sağlanmıştır.

15.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

Kanyon:

31 Mart 2008 tarihi itibariyle Kanyon ofis ve alışveriş merkezinden elde edilen toplam kira geliri 6.461.992 YTL'dir. 2006 yılı başlangıç olmak üzere kiralama sürelerinin 5-10 yıl arasında yapılmış olması nedeniyle önümüzdeki dönemlerde kira gelirinde mukaveleler çerçevesinde artış olacaktır.

İnşaat:

Kuruluşumuzun faaliyet gelirlerini hizmet sözleşmeleri ile yapılan yıllık anlaşmalardan sağlanan gelirler oluşturmaktadır. Nisan 2008'den itibaren Holding Yeni Ofis Binası Şantiyesinin faaliyete geçmesi ile ilave gelirler sağlanacaktır.

15.4 Diğer

Pazarlama ve satış organizasyonu hizmet verdiğimiz üretici firmalar tarafından gerçekleştirildiği için bu konudaki gelişmeler insiyatifimiz dışında oluşmaktadır.

16. Bu Tebliğ hükümleri çerçevesinde düzenlenen finansal tablo ve bilgiler esas alınarak hesaplanan finansal durum, karlılık ve borç ödeme durumlarına ilişkin temel rasyolar

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

	31 Mart 2008	31 Aralık 2007
Likidite Oranları		
- Cari Oran	3,86	2,71
- Likidite Oranı	3,47	2,49
Mali Yapıya İlişkin Oranlar		
- Toplam Borçlar / Toplam Varlıklar	0,15	0,20
- Konsolide Özsermaye / Toplam Varlıklar	0,85	0,80
- Konsolide Özsermaye / Toplam Borçlar	5,80	4,09
Karlılık Oranları		
- Net Dönem Karı / Konsolide Özsermaye	0,02	0,06
- Net Dönem Karı / Toplam Varlıklar	0,02	0,04
- Net Dönem Karı / Net Satışlar	0,15	0,11

17. İşletmenin finansal yapısını iyileştirmek için alınması düşünülen önlemler

Eczacıbaşı İlaç Sanayi'nin değişik para birimi bazındaki mevcut nakdi borçlarının çok üzerinde olup, güçlü bir finansal yapıya sahiptir.

17.1 Sağlık Sektörü**Orijinal ilaç sektörü:**

Rakipsiz, yüksek fiyatlı yeni ürün anlaşmaları yapılarak, fiyat koşullarına daha kolay uyum sağlayan OTC ürünleri portföye katılarak, finansal yapıyı daha da iyileştirme olanağı sağlanacaktır.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Kuruluşumuzun finansal yapısını takip etmek için kurulmakta olan sistem ile müşterilerden alacaklar, vadeleri doğrultusunda izlenmekte ve tahsilatların vadelerinde gerçekleşmesi hedeflenmektedir. Bu doğrultuda muhtemel gecikmeler ilgili birimlere bildirilerek tahsilat için gerekli ilave önlemler alınmaktadır.

İşletmemizin finansal yapısını iyileştirmeye yönelik olarak uygulanan bir başka politika da dış pazarlara yönelik olarak iş ortakları ile geliştirilen yeni projelerde karlılığın yanı sıra nakit akışının da değerlendirilmesi ve satıcılarla yapılan sözleşmelerde, yapılacak ödemelerin asgari maliyeti doğuracak şekilde vadelenilmesidir.

Kuruluşumuz genelinde finansal iş süreçleri değerlendirilerek verimsizlik yaratan adımlar ele alınmakta ve bu sayede maliyet azaltılarak işletmenin daha sağlıklı bir finansal yapıya kavuşması hedeflenmektedir. Bu doğrultuda operasyon adımları sadeleştirilerek aracı unsurlar azaltılmakta ve bu sayede toplulaştırılan işlemler için daha rekabetçi imkanlar sağlanmaktadır. Entegre iş yazılımları kullanılarak operasyon maliyeti ve riski azaltılmaktadır.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Hastane ürünleri pazarı:

İşletmemizin özkaynakları oldukça güçlü olup, finansal yapısında herhangi bir sorun bulunmamaktadır. Dolayısıyla, ürün bazında karlılığımızı devam ettirici ve artırıcı önlemler almak, faaliyet giderlerini kontrol etmek, tahsilat ve ödeme dengesini sağlayarak faaliyet nakdini etkin olarak yönetmek, borçlanma maliyetlerini düşürmek güçlü finansal yapımızı korumak için vazgeçilmez araçlarımızdır.

Diyaliz tedavisi pazarı:

Finansal yapımızın güçlendirilmesi için satış artışı ve gider tasarrufları ile karlılıkların iyileştirilmesi, üzerinde sürekli uğraştığımız temel eylemlerimizdir. Alacaklarımızı düzenli takip ederek ve satınalmalarımızı kontrol altına alarak nakit akışımızı etkin yönetmekteyiz. Kredi ihtiyacı duyulması durumunda sermaye artışı yapılmaktadır.

17.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Kuruluşumuzun finansal yapısını iyileştirmeye yönelik olarak uygulanan başlıca politikalar;

- Satış planlamasını daha etkin bir şekilde gerçekleştirerek stok seviyesini daha makul seviyelere çekmek,
- Sezonluk ürünlerden Deodorant satışlarımızı yıl içine yayarak alacak günlerimizi indirmek,
- Ürün satışlarında peşin alımı daha fazla özendirerek tahsilat hızını artırmaktır.

Kuaför ürünleri pazarı:

Satıcılara yapılan ödemelerde vadeleri uzatmak, bunun yanısıra müşterilere verilen vadeleri kısaltmak planlanan önlemler arasındadır.

Tüketim ürünleri pazarı:

Alacaklarımızın vadesinde tahsil edilememe riskinin ortadan kaldırılması için doğrudan borçlandırma sistemine geçilmesi planlanmıştır. Mayıs 2008 itibariyle bu sistemle ilgili pilot uygulamalara başlanmıştır.

Stoklarımıza yeni SKU (Stok Keepig Unit - Stok Muhafazası Birimi) ilavelerine karşın, mevcutlardan verimsiz olanlarını belli kriterlere göre eleyerek toplam stok düzeyi kontrol altında tutulmaktadır.

Fabrikamızda üretilen ürünlerde stok seviyesini sıfırlayarak kesinleşen müşteri siparişlerine göre üretim yapılabilir alternatifler değerlendirilmektedir.

Kendi ürün gruplarımızda ambalaj değişikliği ve ürün içeriklerinde yapılacak değişiklikler, ürün maliyetleri azaltma çalışmaları kapsamında devam etmektedir.

17.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Kuruluşumuz dönem içerisinde yeniden yapılanma faaliyetleri kapsamında, Mali İşler Yöneticiliği ve Maliyet Kontrol ve Planlama Yöneticiliği kadroları oluşturularak, etkin bütçe ve maliyet kontrolü sağlanması yönünde adımlar atılmıştır.

17.4 Diğer

Genel giderleri azaltmaya yönelik yönetsel ve teknolojik düzenlemeler sürekli olarak devreye sokulmaktadır.

18. Üst yönetimde yıl içinde yapılan değişiklikler ve halen görev başında bulunanların adı, soyadı ve mesleki tecrübesi

2 Mayıs 2008 tarihinde yapılan 2007 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Levent Avni Ersalman yeni Yönetim Kurulu üyesi olarak seçilmiştir.

Eczacıbaşı Topluluğu İlaç Grup Başkanı Sedat Birol aynı zamanda kuruluşun Genel Müdürlüğü görevini de yürütmektedir. Kimya Yüksek Mühendisi olup, ilaç ve kimya sektöründe 22 yıllık yönetici olarak iş tecrübesi vardır.

Kuruluşumuzun Mali İşler Müdürü M. Ülkü Kabadayı olup, Maliye Bakanlığı eski Başhesap Uzmanı olup, YMM ünvanına sahiptir.

19. Personel ve işçi hareketleri, toplu sözleşme uygulamaları, personel ve işçiye sağlanan hak ve menfaatler

Kuruluşumuzda üretim faaliyeti bulunmadığı için işçi çalışmamaktadır. Toplam personel sayısı 20 olup, tümü İş Kanunu'na tabidir. Sendikali personel dışında çalışanlar, Eczacıbaşı Topluluğu çalışanları için belirlenen ortak hak ve menfaatlere tabidir.

Söz konusu uygulamalar;

- 12 Aylık ücret + üç ayda bir ikramiye (toplam 16 ücret),
- Aylık 110 YTL sosyal yardım,
- Yılda birkez performansa dayalı başarı primi,
- Satış prim yönetmeliği çerçevesinde, satış elemanlarına iş sonuçlarına göre satış primi,
- Aktif olarak araç kullanan çalışanlara ferdi kaza sigortası,
- Grup Özel Sağlık Sigortası ve isteğe bağlı Grup Bireysel Emeklilik Sigortası,
- Giyecek ve taşıma yardımı,
- Evlenme, doğum-ölüm, çocuk yardımı,
- Günlük 10,50 YTL yemek ücreti,
- Kıdem teşvik ödülü,
- Pozisyona göre cep telefonu ve araba,
- Kişisel ve mesleki gelişimine uygun eğitim programları, kariyer yönetimi gibi hak ve menfaatlerden oluşmaktadır.

19.1 Sağlık Sektörü

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Orijinal ilaç sektörü:

Eczacıbaşı İlaç Pazarlama bir satış ve pazarlama şirkettir ve sendikalı çalışanı bulunmamaktadır.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Bu dönemde, Zentiva N.V. ile entegrasyon çalışmalarımız hedeflenen sürelerde ve başarılı bir şekilde yürütülmüştür.

Toplu iş sözleşmesi kapsamındaki çalışanlar hariç olmak üzere tüm personelimiz için 1 Ocak 2008 tarihinden geçerli olmak üzere, 12 Aylık ücret + üç ayda bir ikramiye şeklinde (toplam 16 ücret) ödenmekte olan yıllık ücretler, 12 eşit parçaya bölünerek aylık olarak ödenmeye başlanmıştır. Aylık sosyal yardım ve çocuk yardımı alanların bu ödemeleri de aylık ücrete eklenmiştir.

Değişken ücret sistemine paralel olarak Performans Yönetimi Sistemi Zentiva sistemine uyarlanmış ve 1 Ocak 2008 tarihinden geçerli olmak üzere, üçer ayın sonundaki dönemsel performansın değerlendirilmesi esasına dayanan ve uluslararası literatürde “bonus” olarak adlandırılan değişken ücret uygulamasına başlanmıştır.

2007 yılındaki başarılı çalışmaların tanınması ve takdir edilmesi kapsamında, tüm çalışanların ve Zentiva N.V.'nin de katılımıyla Ödüllendirme Günü düzenlenmiştir. Ayrıca, bu yıl ilk defa tüm Zentiva ülkelerinde verilmekte olan Fark Yaratanlar (Personality of Zentiva) ödülleri ülkemizde verilmiştir.

1 Ocak 2007 – 31 Aralık 2009 çalışma dönemini kapsayan ve Petrol-İş ile imzalanan Toplu İş Sözleşmesi'nin ilgili maddeleri çerçevesinde, 1 Ocak 2008 tarihinden geçerli olacak şekilde gerekli ücret ve hak ayarlamaları yapılarak bu kapsamdaki çalışanlarımıza yansıtılmıştır.

31 Mart 2008 tarihi itibarıyla, geriye doğru 12 aylık ortalama personel devir oranı %4,9 olarak gerçekleşmiştir. İstifa edip, kuruluşumuzdan ayrılanların oranı ise %3,5 olmuştur.

Hastane ürünleri pazarı:

Mart 2008 sonu itibarı ile 95 işçi, 449 memur olmak üzere toplam 544 çalışan vardır. Toplu sözleşmemiz mevcut değildir. Personel ve işçiye sağlanan hak ve menfaatler Topluluk insan kaynakları uygulamaları paralelindedir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

RTS Renal Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlük ve kliniklerinde toplu sözleşme uygulaması bulunmamaktadır. Mart 2008 itibarı ile Genel Müdürlük'te 22 çalışan ve 22 kliniğinde 746 çalışan olmak üzere toplam 768 çalışmamız vardır. RTS Renal Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlük çalışanlarının ücret paketi Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamalarına paraleldir. Klinik çalışanlarının ücret paketi ise 12 maaş (net) ücret sistemi üzerine kuruludur.

19.2 Tüketim Sektörü

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Kozmetik pazarı:

Kuruluşumuzda herhangi bir toplu sözleşme uygulaması yoktur. Personele sağlanan hak ve menfaatler Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamaları paralelindedir.

Kuaför ürünleri pazarı:

Kuruluşumuzda herhangi bir toplu sözleşme uygulaması yoktur. Personele sağlanan hak ve menfaatler Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamaları paralelindedir.

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluşumuzun 2007 yılı sonunda 209 kişi olan kadrosu, 31 Mart 2008 itibariyle 214 kişi olup, yıl sonuna kadar 232 kişiye ulaşması beklenmektedir. Kuruluşumuzda herhangi bir toplu sözleşme uygulaması yoktur. Personele sağlanan hak ve menfaatler Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamaları paralelindedir.

19.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

Kuruluşumuzda Mart 2008 dönemi itibari ile çalışan sayısı 14 kişi olup, toplu sözleşme uygulaması yoktur. Personele sağlanan hak ve menfaatler Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamaları paralelindedir. 2008 yılında performans değerlendirme sistemine geçilecek olup, sonuçlara göre 2009 yılında Yıllık Başarı Primi ödemesi yapılacaktır.

20. Yıl içinde yapılan bağışlar hakkında bilgiler

31 Mart 2008 tarihi itibariyle kamu yararı dernek ve vakıflara, üniversitelere, sağlık kurum ve kuruluşlarına, sosyal, bilimsel, sanatsal ve ülke için faydalı diğer faaliyetlerin teşviki ve desteklenmesi amacıyla kamusal hizmet amacı güden organizasyonlara, katma bütçeli il özel idareleri ve benzeri kurumlara yapılan bağışların konsolide tutarı 1.150.523 YTL'dir.

21. Merkez dışı örgütlerin olup olmadığı hakkında bilgi

21.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

Eczacıbaşı İlaç Pazarlama'nın İstanbul/Levent'te bulunan Merkez ofisi dışında, 13 Ana Bölge'de İrtibat Bürosu ve bu bölgelere bağlı 15 tali bürosu bulunmaktadır. Yerleşik çalışanı bulunan diğer illerle beraber tüm Türkiye çapında faaliyet göstermektedir.

Eşdeğer ilaç sektörü:

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'nin merkez dışında yurtiçi satış ve tanıtım konusunda faaliyet gösteren 10 ayrı bölgede satış müdürlüğünün yanı sıra Lüleburgaz'da bir üretim tesisi bulunmaktadır. Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'in Çerkezköy'de faaliyet gösteren bir aktif madde üretim tesisi mevcuttur.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Hastane ürünleri pazarı:

Merkez dışı bölge müdürlüklerimiz ve teknik servisimiz mevcuttur. Toplam 9 bölgedeki müdürlüklere ilave olarak, Ankara Bölge'de ayrıca teknik hizmetler olarak da hizmet vermektedir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

Merkez dışında RTS Renal Tedavi Hizmetleri'ne bağlı 6 adet şube bulunmaktadır. Ayrıca, 14 adet bağlı ortaklığımız ve bunlara bağlı 2 adet şubemiz vardır.

21.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik ve kuaför ürünleri pazarı:

Merkez dışı örgütümüz bulunmamaktadır.

Tüketim ürünleri pazarı:

Girişim Pazarlama merkez dışında, Gebze'de kurulu fabrikası ile toplam 6 bölgede satış ofisi bulunmaktadır.

21.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

Merkez dışı örgütümüz bulunmamaktadır.

21.4 Diğer

Merkez dışı örgütümüz bulunmamaktadır.

22. Konsolidasyona tabi işletmelerin ana ortaklık sermayesindeki payları hakkında bilgi (karşılıklı iştirak)

Kuruluşumuz, %50,62 payına sahip ana hissedarı Eczacıbaşı Holding A.Ş.'nin %37,28 payına sahip olup, kuruluşumuzun Eczacıbaşı Holding A.Ş.'nin işletme ve yönetim politikaları üzerinde herhangi bir yönlendirici etkisi ya da kontrolü yoktur.

23. Konsolide finansal tabloların hazırlanma süreciyle ilgili olarak; grubun iç denetim ve risk yönetim sistemlerinin ana unsurlarına ilişkin açıklamalar

Konsolidasyona dahil edilen bağlı ortaklık, müşterek yönetime tabi ortaklık ve iştiraklerin yasal kayıtları üçer aylık dönemlerde Yeminli Mali Müşavirlik Şirketi tarafından Türk Ticaret

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİŐE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Kanunu, Tekdüzen Hesap Planı ve vergi konuları açısından kontrol edilmektedir. Eczacıbaşı Holding A.Ő. bünyesindeki Denetleme Kurulu tarafından konsolidasyona giren kuruluşların faaliyetleri gerek duyulan süreçler ve/veya konular kapsamında denetlenmektedir. Ayrıca; konsolidasyona dahil olan kuruluşlarca konsolidasyon için hazırlanan 30 Haziran ve 31 Aralık tarih ve dönemli finansal tabloların SPK mevzuatı ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na uygunluğu bağımsız denetim şirketine denetlenmektedir. Bu kuruluşların, 31 Mart ve 30 Eylül ara dönemlerine ilişkin olarak hazırladıkları finansal tablolar ise, Eczacıbaşı İlaç Sanayi bünyesinde bulunan İç Denetim Birimi tarafından bağımsız denetim firmasının uyguladığı denetim prensiplerine göre kontrol edilmektedir.

Sedat Birol
Genel Müdür
Yönetim Kurulu Üyesi

Levent A. Ersalman
Yönetim Kurulu Üyesi