

EİS ECZACIBAŞI İLAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

1 OCAK – 30 EYLÜL 2008

ARA HESAP DÖNEMİNE AİT

FAALİYET RAPORU

**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 – 30 Eylül 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	Yönetim Kurulu Başkanı	İcracı Olmayan
R. Faruk Eczacıbaşı	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	İcracı Olmayan
Dr. O. Erdal Karamercan	Üye	İcracı Olmayan
M. Sacit Basmacı	Üye	İcracı Olmayan
Sedat Birol	Üye	Genel Müdür
Levent A. Ersalman	Üye	İcracı Olmayan

Denetleme Kurulu

Adı – Soyadı	Görevi
Bülent Avcı	Denetçi
Tafun İçten	Denetçi

Yönetim ve Denetleme Kurulu 2 Mayıs 2008 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.

3. Dönem içinde esas sözleşmede yapılan değişiklikler ve nedenleri

Kuruluşumuzun esas sözleşmesinin “Şirketin Unvanı” başlıklı 3. maddesi ile “Maksat ve Mevzu” başlıklı 4. maddesinin tadiline ilişkin başvurusu Sermaye Piyasası Kurulunun 26.09.2008 tarih ve 26/1016 sayılı Kurul kararı ile uygun görülmüştür. Aynı konuda Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü’nce 14 Ekim 2008 tarih ve 4977 sayılı yazıları ile değişikliğe izin verilmesi üzerine, Şirket Olağanüstü Genel Kurulu’nun ilgili maddelerin tadilinin müzakere edilmesi ve karara bağlanma konusunu görüşmek üzere 17 Kasım 2008’de şirket merkezinde toplanmasına karar vermiştir.

**SERİ: XI, NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU****4. Ortaklık Yapısı ve Sermayede Meydana Gelen Değişiklikler**

Yönetim Kurulu, 11 Haziran 2008 tarihinde yapılan toplantıda, kuruluşumuzun 182.736.000 YTL olan çıkarılmış sermayesinin %200 oranında artırılarak 548.208.000 YTL'ye çıkarılmasına, iştirak satış karı özel fonundan karşılan 365.472.000 YTL'lik sermayeyi temsil eden payların ortaklara bedelsiz olarak verilmesine, ihraç edilecek kaydi payların tümünün hamiline olmasına, ihraç edilecek kaydi payların 13. tertip-adi olarak çıkarılmasına ve bedelsiz kaydi pay haklarının 10 no'lu yeni pay alma kuponları karşılığında verilmesine karar vermiştir. 30 Temmuz 2008 tarihinde kuruluşumuzun sermaye artırımını tamamlanmasına ilişkin belge tescil edilmiş, 7 Ağustos 2008 tarihinde kaydi payların dağıtımına başlanmıştır.

Eczacıbaşı İlaç'ın sermayesinin %10'undan fazlasına sahip hissedarları ve sermaye içindeki payları aşağıda belirtilmiştir:

Eczacıbaşı Holding A.Ş.	%50,62
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	%18,75

5. Dağıtılan Kar Payı ve Oranı

Eczacıbaşı İlaç'ın 2 Mayıs 2008 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda 2007 yılı karından nakit olarak dağıtılmasına karar verilen %15 brüt (%12,75 net) oranındaki kar payları 26 Mayıs 2008 tarihinden itibaren dağıtılmaya başlanmıştır.

6. 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.
Nükleer Tıp sektörü	Eczacıbaşı-Monrol Nükleer Ürünler Ticaret ve Sanayi A.Ş.

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

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.

(**) Kuruluşumuz 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.

6.1 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.

Kuruluş, tüm bunların olumsuz etkilerine karşı önlem için Mediko - OTC olarak adlandırılan hızlı izin alınabilen 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 dağıtılabilir 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:**
 - Kuruluşun performansı üzerindeki en önemli dış etkenlerden biri yeni ilaçların ruhsatlandırma sürecinde yaşanabilen gecikmeler ve SGK'nın ilaçları geri ödeme listesine alma sürecidir.

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

- Ruhsatlandırma sürecinin bazı basamaklarındaki belirsizlikler devam etmekte, bu da ruhsat işlemlerinde öngörülemeyen uzamalara neden olabilmektedir.
- Sağlık Bakanlığı tarafından yürütülen referans fiyatlandırma ve fiyat artış / düşüş uygulamaları kontrol dışı etkiler yaratabilmektedir.
- Eşdeğer ilaçlarda SGK tarafından ödeme listesine dahil edilmek önemli ölçüde sistematize edilmiştir. Ancak, listeye ilk defa girecek olan orijinal ilaçlar için süreçte iyileşme alanları bulunmaktadır.

Maliyetleri düşürmek, verimliliği artırmak, karlılığı yüksek mevcut ürünlere odaklı satış yapmak ve yeni ürünleri pazara olabildiğince hızlı vermek kuruluşun performansını yükseltmeye yönelik başlıca faaliyetlerdir.

- **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. Ayrıca, otomasyon ve verimliliğe yönelik yatırımlar ile yeni ürün geliştirme amaçlı yatırımları yapmak temel yatırım politikasıdır. Kuruluş, 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:**
Performansını 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. Kuruluşun performansını güçlendirmek için yılsonu dağıtılabilir kardan yatırım için gereken tutar ayrıldıktan 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 kuruluşun performansını etkileyen ana etmenlerin başında gelmektedir. Seans ücretleri, YTL bazında Şubat 2005'ten beri artmamıştır. 04 - 30 Eylül 2008 arası yapılan tedavilerin geri ödeme ücretleri, Danıştay'ın SUT paket ücret uygulamasını iptal etmesi nedeniyle yaklaşık %24 eksik faturalandırılacak olup, bu da karlılık ve nakit akışını olumsuz etkilemiştir.

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

Giderler içinde %10'luk kısmı oluşturan enerji ve yakıt giderlerinin enflasyonun üzerinde zam görmesi, diğer giderlerin ise (personel, kira, vs...) enflasyon oranında artması, ancak seans fiyatının artırılmaması karlılık üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır. Böyle bir durumda öncelikli politika, satış artışı ve gider düşüşü sağlamaktır.

- **İşletmenin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası:**
En büyük yatırım kalemleri, kapasite artışı ya da yenileme amaçlı makine alımları ve kiralanmış binalarda yapılan tadilatları kapsayan özel maliyetlerdir. Yatırımlar genel olarak sermaye artırımları ile finanse edilmektedir. Haziran ayında uygulamaya alınan kotasyon kararları ile yeni diyaliz merkezi izinleri, Sağlık Bakanlığı tarafından bölgedeki kapasite doluluk oranları doğrultusunda sınırlandırılmıştır.

Nükleer Tıp sektöründe faaliyet gösteren iştirakimizin;

- **Performansını etkileyen ana etmenler, faaliyette bulunduğu çevrede meydana gelen önemli değişiklikler ve değişikliklere karşı uyguladığı politikalar:**
Kuruluş'un performansı, otoritelerin (Sağlık Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Geri Ödeme Kurumları) uyguladığı sağlık politikaları ile sıkı sıkıya bağlıdır. Ürünlerin geri ödeme kapsamına alınması, geri ödeme şartları kuruluşun performansını doğrudan etkilemektedir. Kuruluş, çevresinde üretimini kullanabilecek bir tüketim pazarı yarattığı için doğrudan ve dolaylı olarak istihdam ve katma değer yaratmaktadır.
- **İşletmenin performansını güçlendirmek için uyguladığı yatırım ve temettü politikası:**
Kuruluş, performansını güçlendirmek için ürünlerini tanıtıcı ve kullanımını artırıcı faaliyetlerde bulunmaktadır ve coğrafi olarak genişlemek için yatırımlar yapmaktadır. Ürün portföyünü geliştirmek için ise Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmakta ve geliştirdiği ürünleri pazara sürmektedir.

6.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarında faaliyet gösteren müşterek yönetime tabi ortaklığımızın;

- **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 kuruluşun etkilenebileceği alanlardır.

Perakende sektörünün organize perakendeciliğe yönelmesi ile birlikte, zincir mağazalardaki satış oranı her geçen gün yükselmektedir. Şu anda yaklaşık olarak %55'e %45 olan bu oranın 2 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;

**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:**
Kuruluşun performansını etkileyen ana etmenler rakip firmaların faaliyetleri ile satışların 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 uygulanan politikalar arasındadır. Sağlık ve moda da göz önünde 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 yılsonu 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.

Kuruluşta 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 kurulumu tamamlanmış olup bayilerde uygulanmaya başlanmıştır.

Satış fonlarının tüm bayilerimizde etkin kullanılması ve raporlanabilmesi için ayrıca Ev dışı kullanım (EDK) kanalı, müşteri ilişkileri yönetimi için CRM (Customer Relation Management) projesi başlatılmıştır.

6.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

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

Kanyon:

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:

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

GÜÇLÜ YÖNLER Merkezi konum Farklı mimari tasarım Açık havada 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 yanı sıra, 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 yılsonuna kadar bu sayının 120 civarına çıkması beklenmektedir (Kaynak AMPD).

İnşaat:

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

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 üçüncü çeyreğinde de devam etmekte olup, genel olarak durağan bir seyir izlenmektedir. Ancak, kuruluş yüksek kalite anlayışı, farklı mimari tasarımları ve marka yaratma iddiasında olan projeleri ile farklı konumunu sürdürecektir.

6.4 Diğer

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

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. Kuruluşun performansı, ekonominin makro göstergelerdeki değişikliklerden kısmen etkilenmektedir. Özellikle kur politikasındaki dalgalanmalar satış üzerinden alınan komisyon gelirlerini etkilediğinden, kuruluşun mali sonuçlarına doğrudan yansımaktadır.

6.5 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, dağıtılabılır 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.

7. 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.

30 Eylül 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

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

uzun vadeli Club Loan kredisidir. Ancak, önümüzdeki dönemde kısa vadeli likidite ihtiyacı veya yatırım finansmanı amacıyla, gerektiğinde çeşitli bankalardan kredi kullanılması her zaman mümkündür.

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 Türkiye'deki banka hesaplarında yaygın bir yapıda mevduat olarak değerlendirilmektedir. 2007 yılında UBS ve Merrill Lynch'deki portföy hesaplarına aktarılan fonların vade ve likidite yapılarına uygun olarak Türkiye'deki mevduat hesaplarına aktarılması devam etmekte olup, fonların çok büyük bölümü aktarılmış durumdadır.

7.1 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 1,8144 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:

Kuruluşun iş süreçlerinin finansmanı için öncelikle özkaynaklardan yararlanılmaktadır. Ancak zaman zaman günlük işletme faaliyetlerinden kaynaklanan kısa vadeli ihtiyaçları gidermeye yönelik kısa vadeli rotatif YTL krediler kullanılabilirdiği gibi, yatırım ve diğer faaliyetler nedeniyle bir yıldan uzun vadeli döviz cinsinden kredi de kullanılabilir. Kuruluşun 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 kuruluşun kaynaklarının değerlendirilmesinde dikkate alınmaktadır. Öncelikle doğal hedge yöntemleri kullanılmakta, yetersiz kalınan durumlarda türev işlemler ile döviz pozisyonu yönetilmektedir.

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

Hastane ürünleri pazarı:

Kuruluş 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. Giderler gözden geçirilerek kriz anında hangi harcamalardan tasarruf yapılabileceği belirlenmiştir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

Yeni klinik yatırımları, büyük ölçüde başlangıç sermayesi ile finanse edilmektedir. Kapasite artışı, makine yenilemeleri gibi sebeplerle doğan nakit ihtiyaçları yaratılan faaliyet nakdi ile karşılanmakta olup, gerek duyulduğunda kısa vadeli banka kredileri kullanılmaktadır.

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

Nükleer Tıp sektörü:

Kuruluşun finansal kaynakları, sermayesi ve alınan kredilerdir (yatırım kredisi, leasing, işletme kredisi, ihracat kredisi). Kuruluş, bayi ağı ile hizmet sunmaktadır. Bayi riskleri kontratlarla yönetilmekte, yatırımlarla ilgi riskler için fizibilite denetimi ve yatırım performans izlemesi yapılmaktadır.

7.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Kuruluşta 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 yıl 1 haftadır. YTL krediler ise rotatif krediler olup, yine işletme sermayesi ihtiyacında alınıp, kısa sürede kapatılmaktadır. Eylül sonu itibariyle beklenildiği gibi YTL kredi kalmamıştır. Ürünler tamamen ithal olduğu ve ihracat olmadığı için oluşabilecek kur risklerine karşı forward işlemlerine devam edilmektedir. Genelde piyasadaki yüksek TL faizi nedeniyle 1-2 ay vadeli forwardlar tercih edilmektedir.

Kuaför ürünleri pazarı:

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

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluşta alacaklar, stoklar ve sabit kıymetler özkaynaklarla finanse edilmekte olup, Eylül 2008 itibariyle kredi kullanılmamıştır.

Alacaklar, satış kanalı bazında teminatlandırılmaktadır. Müşterilerden teminat olarak gayrimenkul ipoteği veya banka teminat mektubu alınmaktadır. Eylül 2008 itibariyle toptancı bayilerindeki teminat riskinin tamamına yakını karşılanmıştır. Kurlardaki ani yükselmelerin dövizli borçlarda yaratacağı riski sınırlamak için bankalarda döviz bakiyeleri tutulmaktadır.

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

Ayrıca, yıl içerisinde oluşacak açık pozisyonları kapatmak amacıyla gerektiğinde forward işlemleri yapılmaktadır.

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

7.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

Kuruluşun 30 Eylül 2008 tarihi itibarıyla döviz riski ve kredi kullanımı bulunmamaktadır. Kuruluş, tüm giderlerini kendi faaliyet gelirlerinden karşılamaktadır. Faaliyet gelirleri ise danışmanlık ve arazi geliştirme konularında yapılmış olan sözleşme gelirleri ile şantiye gelirlerinden oluşmaktadır.

7.4 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.

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

Zentiva N.V. ile yapılan hisse devir sözleşmesine göre, iştiraklerimizden 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:

Mart ayında yaşanan kur yükselmesine bağlı olarak, Sağlık Bakanlığı, 28 Temmuz tarihinden geçerli olmak üzere ilaç fiyatlarına %5 zam yapmıştır (Uygulama kuru 1,8144 YTL'dir). 2008 yılının ilk dokuz ayında Türkiye ilaç pazarı Dolar bazında %20 büyürken, Eczacıbaşı İlaç Pazarlama %17 oranında büyümüştür. Kuruluşun içinde bulunduğu pazarları değerlendirdiğimizde, Türkiye pazarı %14 büyürken, Eczacıbaşı İlaç Pazarlama %17 oranında büyüme göstermiştir.

Nükleer Tıp sektörü:

Kuruluşun sahip olduğu üretim yeri ruhsatları, ürün lisansları/ruhsatları ve kuruluşun kendi alanında uluslararası tanınmışlığı finansal tablolarda yer almayan ancak önemli bilgilerdir.

9. 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 söz konusu değildir.

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

10. İşletmenin gelişimi hakkında yapılan öngörüler

10.1 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, karlı ürünlere odaklı portföy stratejisi, ticari iskontolardaki kontrollü yaklaşım ve yılsonuna kadar pazara verilmesi planlanan dört adet yeni ürün ile net satış ve kârlılık konularında gelişme planlanmaktadır. Aktif tanıtımdaki ürün portföyünün pazarın önemli ölçüde üzerinde performans göstermesi, pasif ürün portföyündeki düşüşünse kontrol altına alınması hedeflenmiştir.

Hastane ürünleri pazarı:

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

Diyaliz tedavisi pazarı:

Önümüzdeki dönemde, mevcut yatırımlardaki kapasite artışı ve kapasite kullanım oranlarının iyileştirilmesi ile büyüme sürdürülecektir.

Nükleer Tıp sektörü:

Kuruluş, şu ana kadar yaptığı yatırımlarla yurtiçinde gerçekleştirdiği büyümeyi, yurtiçi ve yurtdışında yaptığı yatırım ve iş birliktelikleriyle devam ettirecektir. Romanya ve İstanbul üretim tesislerinin yanında, Antalya üretim tesisi için de çalışmalar yapılmaktadır. Yapılacak uluslar arası iş birliktelikleri hem coğrafi kapsama alanını hem de ürün portföyünü genişletecek ve kuruluş hızlı gelişimini sürdürecektir.

10.2 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 en etkili olduğu alt pazarlar yüz bakım ve deodorantlar kategorisidir.

Kuruluş, 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. Ancak 2008 yılı ekonomik gelişmeleri kuaför salonlarını olumsuz etkilemiş pazar büyümesi gerilemiştir. Bu sene en fazla %3 civarında bir büyüme olacağı tahmin edilmektedir. Kuruluş, genelde pazar trendlerine paralel gelişme gösterirken, özellikle kuaförden satılan ürünler pazarı gelişime açıktır. Bu sektörde pazar payı artışı hedeflenmiştir.

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluş, fabrikasında 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 ürünlerin kendi fabrikamızda üretimine başlanmıştır. Ayrıca Haziran 2008 itibariyle Philips ile yapılan sözleşme ile Philips markalı pil ürünlerinin satış ve dağıtımına başlanmıştır. Detan markalı ürünleri de fabrikamızda üretmeyi planlamaktayız.

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

10.3 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

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

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.

İnşaat:

Kuruluş 2008 yılında yeniden yapılanma sürecine girmiştir. Yeraldığı projelerde etkinliğini arttırabilmek amacıyla, teknik kadrosunu geliştirmenin yanı sıra finans ve maliyet konularında yeni birimler ve kadrolar oluşturmuş, uygun personel alımı sürecini tamamlamıştır.

10.4 Diğer

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

11. 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 sitesinde başlatılan güncelleme çalışmaları tamamlanmıştır.

12. 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:

12.1 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. Biyoesdeğerlik çalışmaları yürütülen yeni ürünler

Bir ürünün biyoesdeğerlik çalışmaları başlatılmıştır ve bu çalışmalar biyoesdeğer olduğu bilgisi alınarak sonuçlandırılmıştır. Bu ürünün teknik dosya hazırlıklarına bu bilgiden sonra başlanmıştır.

c. Ruhsat başvurusu için teknik dosya hazırlama çalışmaları yürütülen yeni ürünler

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

Üç yeni ürünün biyoeşdeğer olduğu bilgisi alındıktan sonra ruhsat başvurusu için gerekli olan teknik dosya hazırlıklarına başlanmış ve çalışmalar bu üç yeni ürün için de tamamlanmıştır.

d. Üretilmekte olan ürünlerin iyileştirilmesi

Bir yeni ürünün formül ve proses iyileştirme çalışmaları geçmiş dönemde tamamlandıktan sonra stabilite sonuçları periyodik olarak takip edilmiştir. Uygun stabiliteye sahip olduğu alınan analitik veriler ile anlaşıldıktan sonra, Bakanlıkta yapılması gereken tip değişiklik ruhsat dosyası hazırlıklarına başlanmıştır.

e. İlk ticari üretimi yapılarak pazara sunulan yeni ürünler

Bir yeni ürünün ilk ticari şarj üretimleri başarı ile tamamlanmıştır. İki yeni ürünün de ruhsatları alınmış olup üretim hazırlıkları tamamlanmıştır. Bu ruhsat alan iki yeni ürünün ilk ticari şarj üretimleri Ekim ayında yapılması planlanmıştır.

f. Pilot üretimi yapılan ürünler

Bir yeni ürünün pilot şarj üretimleri, altı yeni ürünün de scale up üretimleri tamamlanmış olup, periyodik stabilite takipleri yapılmaktadır.

g. TÜBİTAK - TEYDEB teşvik projeleri

Tamamlanmış olan bir projenin son üçüncü dönem için beklenmekte olan yaklaşık 47.000 YTL tutarında teşvik ödeneği ile ilgili 9. ay itibariyle henüz bir tahsilat yapılmamıştır. İki yeni ürün için TÜBİTAK - TEYDEB teşvik projeleri kapsamında taslak olarak başvuru formları hazırlanmıştır. İki yeni ürün daha belirlenerek en kısa sürede toplam üç yeni ürün için başvuru işlemleri başlatılması planlanmıştır.

h. Patent başvuruları

İki yeni ürün için patent başvurusu kapsamında buluş bildirim formları hazırlanmış olup patent başvuru işlemleri başlatılmıştır.

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

a. Geliştirme çalışmaları yürütülen yeni ürünler

İki yeni ürünün geliştirme çalışmaları devam etmektedir.

b. Üretilmekte olan ürünlerin iyileştirilmesi

Bir ürünün iyileştirme çalışmaları tamamlanmıştır. Bir ürünün iyileştirme çalışmaları devam etmektedir.

c. Kilo-Lab / Pilot üretimi yapılan yeni ürünler

Bir ürün için kilo-lab çalışmaları tamamlanmış olup, bir ürün için çalışmalar devam etmektedir. Üç ürünün proses validasyonu tamamlanmış olup, bir ürün 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

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

kapatılmıştır. Bir projenin ilk dönemi için 30.621 YTL değerindeki teşvik tutarı şirketimiz hesabına yatırılmıştır. Haziran dönemine ait olan 8.174 YTL'lik ikinci dönem teşvik tutarı Temmuz ayında şirket hesabına yatırılmıştır. Ayrıca, Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'de 2008 yılında çalışmaları başlayan iki yeni proje için TEYDEB teşvikine başvurulmuştur. Yaklaşık bütçesi 930.000 Dolar olan projeler TÜBİTAK incelemesine sunulmuş ve hakem incelemesi tamamlanmış olup sözleşme aşamasına gelinmiştir.

Hastane ürünleri ve diyaliz tedavisi pazarı:

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

Nükleer Tıp sektörü:

Kuruluş, yeni ürün konusunda sürekli geliştirme faaliyetinde bulunmaktadır. Kuruluş kaynaklarıyla yapılan Ar-Ge faaliyetleri doğrudan portföye yeni ürün eklemeye dönüktür. Uluslararası kuruluşlarla (IAEA) yapılan Ar-Ge faaliyetleri ise bilgi, kalite ve verim artırıcı faaliyetlerdir. Ayrıca Santez projeleri kapsamına Türk üniversiteleri ile orijinal, yenilikçi ürün Ar-Ge çalışmaları yapılmaktadır.

12.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Bu pazardaki ürünler tamamen ithal olduğu için, Ar-Ge çalışmaları yürütülmemektedir.

Kuaför ürünleri pazarı:

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

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluş üretim tesisi ve Ar-Ge yapısı, belli formülleri dışarıdan satınalma yerine tamamının Kuruluş tarafından geliştirmesi üzerine kurulmuştur. Üretim tesisinde, üç yıl içerisinde formüllerin %70'i yenilenmiş, ayrıca geliştirilen yeni formüller ile Maratem markalı ürün sayısı 83'ü bulmuştur.

Egos markalı ürünler için formül optimizasyonu; Selin, Detan ve Defans markalı ürünler için yeni ürün çalışmaları devam etmektedir. Eylül 2008 itibariyle tüketici kanalında Selin markalı sıvı sabun üretimine başlanılmıştır.

12.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

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

Diğer:

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

Kuruluşun klasik anlamda Ar-Ge faaliyeti bulunmamaktadır. Ancak süreç etkinliğini yükseltmeye yönelik araştırma ve inovasyon çalışmaları yürütülmektedir.

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

Yoktur.

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

Eczacıbaşı İlaç Sanayi, 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.

14.1 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, Eylül ayı itibari ile IMS verilerini değerlendirildiğinde pazarda 27. sıradadır. Eczacıbaşı İlaç Ticaret'in ürün portföyü, 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 yarı sonunda, YTD (Year to Date) 2,68 - MAT (Moving Annual Total) 2,70 pazar payına ulaşmış olup, bu paylar ünite bazında YTD 3,77 - MAT 3,79 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. Kuruluş, hastane ürünleri, renal ürünler ve biyolojik ürünler pazarlarında faaliyetlerini sürdürmektedir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

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

RTS Renal Tedavi Hizmetleri, diyaliz tedavisi pazarında hizmet veren bir kuruluştur. Pazardaki yıllık ortalama büyüme oranı %9-10 aralığındadır. Pazarda özel yatırımların oranı artarak devam etmektedir. Kuruluş, özel diyaliz merkezleri içinde hizmet veren en büyük ikinci zincir kuruluş konumundadır.

Nükleer Tıp sektörü:

Kuruluş, ilaç sektörü içinde radyofarmasötik üreticisi olarak faaliyet göstermektedir. Türkiye ve yakın coğrafyada konusundaki tek üreticidir. Türkiye’de sektörde %80-85 piyasa payıyla liderdir.

14.2 Tüketim Sektörü**Kozmetik pazarı:**

Türkiye kozmetik pazarı, Nielsen FMCG Track verilerine göre, 2008’in ilk sekiz ayında yaklaşık 1,7 milyar Dolar’lık hacme ulaşmış, geçen yılın aynı dönemine göre %22 büyüme göstermiştir. 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 ender kozmetik ve kişisel bakım markalarından biridir.

Kuruluş içinde bulunduğu pazarlarda cilt bakımı, deodorant, güneş koruma, renkli kozmetik ve bebek bakım kategorilerinde 15 alt marka ile tüketicilere ulaşmaktadır. Kuruluşun tüm ürünleri, Girişim Pazarlama aracılığıyla müşterilere dağıtılmaktadır.

Kuruluş, Nielsen perakende raporuna göre, 2008 yılının üçüncü çeyreğinde de ilk iki çeyrekte olduğu gibi toplam cilt bakımı pazarında pazar liderliğini sürdürmekte olup, yüz bakımı, yüz temizleme, vücut losyonları, el bakımı, deodorantlar, 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.

Cilt bakım uzmanı NIVEA, Reader’s Digest dergisinin düzenlediği, 16 Avrupa ülkesinden 24.000 okuyucunun görüşlerini yansıtan “Yılın En Güvenilir Markası” araştırmasında, geçen sene olduğu gibi yine cilt bakımı kategorisinde birinci seçildi. 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. Kuruluş, 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

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

sahibi olan Henkel KGaA tarafından satın alınan Indola markalı ürünlerin de satışını gerçekleştirmektedir. Kuruluş, portföyünde yer alan Igora, Indola, Bonacure, Osis, Blond Me gibi öncü markaları ile pazar lideridir.

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluş, tüketim ürünleri pazarında satış ve dağıtım, tüketim ve ev dışı kullanım ürünleri Eczacıbaşı markalarının yönetim ve üretim sorumluluğunu gerçekleştirmektedir. 1.500'ün üzerinde ürün çeşidi ile Türkiye'de en fazla perakende kapsamayı gerçekleştiren tüketim ürünleri kuruluşudur. Dağıtımını yaptığı 20 ürün kategorisininin 12'sinde lider konumdadır. AC Nielsen perakende paneli dağılım verilerine göre kuruluş 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 fabrikası 2006 yılında Avrupa Standartları paralelinde yayımlanan yeni kozmetik kanununun tüm beklentilerini karşılamakta olup, sıvı deterjan 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 laboratuvarları sektörün ilgili tüm ihtiyaçlarını karşılayacak enstrüman ve sistemlere sahiptir.

14.3 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:

- 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 yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da büyük ses getiren Kanyon'daki 26 katlı ofis bloğundaki İş GYO'nun yüzde 50 payını, 2007 yılında 67,5 milyon Dolar artı KDV bedelle satın alarak tamamına sahip olmuş ve bu katlar kiracıları ile birlikte kuruluşumuza devrolmuştur.

İnşaat:

Kuruluş, gayrimenkul sektöründe, gayrimenkul geliştirme ve proje yönetimi konusunda faaliyet göstermektedir.

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

Kuruluşun temel amacı, 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.

14.4 Diğer

Kuruluş, 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.

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

15.1 Sağlık 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 üçüncü çeyreği itibarıyla özellikle katı üretim alanlarında yeni yatırımlar sözkonusu olmuştur. Öncelikle kapasite ihtiyacı ve verimlilik artışına yönelik antibiyotik toz dolum hattı ile tablet kalıp ve toz karıştırma yatırımları devreye alınmıştır. Yatırımlarda teşvikten yararlanılmamaktadır.

Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler'de ise 2007 yılından devam eden küçük çaplı Ar-Ge yatırımları sözkonusu olmuştur.

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. Yatırımlar daha çok satışa konu olan makineler ve bilgi işlem yatırımları olarak gerçekleşmiştir. Son üç ay içinde planlanan yatırımlar gözden geçirilerek, ertelenebilecek yatırımlar ertelenmiştir.

Diyaliz tedavisi pazarı:

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

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

Nükleer Tıp Sektörü:

Eczacıbaşı İlaç Sanayi, 26 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 (Eczacıbaşı Topluluğu olarak %50) 27.490.000 Avro bedel karşılığında alımı ile ilgili hisse alım ve satım anlaşması imzalamıştır.

Bu satın alma 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 devirleri ve % 50 hisse için 50.280.740 YTL olarak belirlenen şirket değerinden, 14.640.000 YTL tutarındaki avans ile muhtemel risklere karşılık 2 yıl süre ile teminat olarak tutulacak olan 1.000.000 Avro düşüldükten sonra kalan 33.810.740 YTL'nin ödemesi 1 Temmuz 2008 tarihinde yapılmıştır. Sözkonusu hisse devirlerinden sonra MONROL Nükleer Ürünler Ticaret ve Sanayi A.Ş.'nin yeni ortaklık yapısı ile yeni yönetim kurulu üyeleri 1 Temmuz 2008 tarihli özel durum açıklamamızın ekinde kamuya duyurulmuştur.

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

Kuruluşta üretim olmadığı için yatırım rakamları çok düşüktür. 2008 yılının ilk altı ayında toplam 1,4 milyon YTL tutarında yatırım yapılmıştır. Bunların büyük bir kısmı stand alımları ve bilgi teknolojilerindeki SAP yatırımlarıdır. Bu yatırımlar için herhangi bir teşvik kullanılmamaktadır.

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.

Yılsonu itibarıyla yapılması planlanan yatırım tutarı 11.757.000 YTL'dir. Ocak - Eylül 2008 dönemi itibarıyla 8.822.000 YTL tutarında yatırım yapılmıştır.

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

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

15.3 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 yılsonunda başlaması öngörülmektedir.

İnşaat:

Kuruluşun Ocak - Eylül 2008 döneminde kendi adına gerçekleştirdiği yatırımı bulunmayıp, herhangi bir teşvik kullanımı söz konusu değildir.

15.4 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.

16. 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:

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

16.1 Sağlık Sektörü

Orijinal ilaç sektörü:

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

Eşdeğer ilaç sektörü:

Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri'nin, 2008 yılı ilk dokuz aylık döneminde üretim miktarı, 64 milyon adedi fason ürün olmak üzere, toplam 130,6 milyon kutudur.

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

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

Eczacıbaşı-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.

Kuruluşta, 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.

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

Kuruluşun 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.

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

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, en üst 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, 11-12 Mart 2008’de Wockhardt (CP) firması Alendronate 70 mg Tablet, Heparin, Protamin Sulphate, 03 Nisan 2008 tarihinde Valeant firması Sefotak, 14-18 Nisan 2008’de MHRA (İngiliz Sağlık Bakanlığı), 08 Mayıs 2008 tarihinde AWD Pharma firması Sumatriptan, 05 Haziran 2008 tarihinde Pharmagenus firması Tamsulosin, 18-19 Haziran 2008 tarihinde Janssen Cilag firması, 08-09 Eylül 2008 TSE tarafından ISO 14001/OHSAS 18001 ve 17-18 Eylül 2008 tarihinde Actavis firması tarafından Sefalosporin ile ilgili GMP denetimi gerçekleştirmiştir.

Eczacıbaşı-Zentiva Kimyasal Ürünler’de ise 14 Nisan 2008’de Yunanistan Pharmedel firması Alendronate, 20 – 21 Mayıs 2008 tarihlerinde ISO 9001 / ISO 14001 ara kontrol denetimi, 23-24 Haziran 2008 tarihlerinde Pfizer firması Sultamisilinler, 30 Haziran 2008’de Sağlık Bakanlığı Telmisartan, 2 Temmuz 2008’de Zentiva Alendronate, Amikacin Sulphate, Valacyclovir HCI ve Sildenafil Citrate, 25 Ağustos 2008’de Denkpharma firması Amlodipine Mesylate ile ilgili GMP denetimi gerçekleştirmiştir.

İlgili denetimler başarıyla geçirilmiş olup, herhangi bir kritik uygunsuzluk tespit edilmemiştir.

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 dokuz aylık dönemde üretim miktarı 21,1 ton olmuştur.

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 üçüncü çeyreği itibariyle %30 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.

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

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 10.527 adet solüsyon üretilmiş ve kapasite kullanımı %83, Medifleks hatlarında 32.706 adet solüsyon üretilmiş ve kapasite kullanımı %95, setlerde ise 15.871 adet ürün üretilmiş ve kapasite kullanımı %62 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 (Periton Diyalizi) hastalarına hizmet verilmektedir. Toplam 625 HD makinesinde klinik başına ortalama 117 HD hastasına hizmet verilmektedir. HD makinesi başına ortalama 4,1 hasta düşmektedir.

Nükleer Tıp sektörü:

Kuruluşun dört üretim birimi bulunmaktadır. Birimlerle ilgili kapasite kullanım oranları, ürettikleri ürünler bazında aşağıda verilmiştir.

Üretim Birimi	Ürün Grubu	Kapasite	Kapasite Kullanım	Yıllık Artış Beklentisi
Gebze	Mo-99/Tc-99m Jen.	15.600 Adet	%45	%8
Gebze	Tl-201	25.000 Adet	%16	%2
Gebze	I-131	46.000 Adet	%33	%10
Gebze	Soğuk Kit	110.000 Vial	%20	%10
Gebze	FDG	50.000 Doz	%60	%15
Ankara	FDG	25.000 Doz	%80	%12
Adana	FDG	25.000 Doz	%28	%12
*İzmir	FDG	25.000 Doz	%0	%25

* İzmir 2009 da üretime geçecektir.

Kapasite kullanımı her yıl artmaktadır ve artışına devam edecektir. Artışın arkasındaki temel sebep FDG de yurtiçinde kullanımın artışı, diğer ürünlerde ise ihracat pazarının genişlemesidir.

16.2 Tüketim Sektörü**Kozmetik pazarı:**

Kuruluşta 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 dağıtımını Girişim Pazarlama tarafından yapılmaktadır.

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

Kuaför ürünleri pazarı:

Tüm ürünler ithal olduğu için üretim yapılmamaktadır.

Tüketim ürünleri pazarı:

Yeni üretim tesisi, 2007 Aralık ayı itibari ile devreye girmiştir. Yeni tesis proje çalışmalarının bitmiş olduğu bu dönemde kuruluş faaliyetleri, tonajı önemli oranda artırabilecek yeni ürün ve sistem ürünleri üzerine odaklanmıştır. Kuruluş ürünlerine özel geliştirilecek seyreltme ve dozlama sistemleri ile özellikle büyük profesyonel noktalarda müşteri için ekonomik çözümler üretilmektedir.

16.3 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:

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

16.4 Diğer

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

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

17.2 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 beş referans ülkede ilacın en düşük fiyatı alınarak, yine Sağlık Bakanlığı tarafından belirlenmiş olan Avro kuru ile YTL'ye çevrilmektedir. Satış koşulları, ağırlıklı olarak piyasa koşullarına göre değil, devletin mecburi uyguladığı devlet iskontosuna bağlı olarak şekillenmektedir. Rekabetin yoğun olduğu

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

dönemlerde kampanyalar yapılmakta, müşteriye ek ticari faydalar verilerek satış desteklenmektedir.

Eşdeğer ilaç sektörü:

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 üçüncü çeyreği itibariyle "372 kutu/saat" olan birim zamanda üretilen kutu üretim adedi, 2008 yılı üçüncü çeyreği sonunda "378 kutu/saat" olarak gerçekleşmiştir. Otomasyon ve süreç iyileştirme projelerinin sonucu olarak görülmeye başlanan verimlilik artışının gelecekte daha da yükseleceği öngörülmektedir.

Hastane ürünleri pazarı:

Avro kurunun yükselmesi sebebiyle Sağlık Bakanlığı, 28 Temmuz 2008 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Haziran ayında fiyatlarımızı yaklaşık %5 arttırmıştır. 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 ana solüsyon grubumuzda 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. Sadece 4 - 30 Eylül 2008 dönemine ilişkin olarak, Danıştay'ın SUT paket fiyat uygulamasını iptali dolayısıyla diyaliz seans ücretlerimiz 2005 yılı seviyesine gerilemiş (105,6 YTL/seans+tahliller), 01 Ekim 2008 tarihi ile yapılan yeni düzenleme ile ise tekrar 138 YTL/seans seviyesine çekilmiştir. Bu seans ücreti Şubat 2005'ten beri artmamış olup, 2008 yılı sonuna kadar artış beklenmemektedir.

Kuruluş, Periton Diyalizi konusunda da danışmanlık hizmeti vermektedir.

Nükleer Tıp sektörü:

Üretim Birimi	Ürün Grubu	2006*	2007*	2008* (Ocak-Eylül)
Gebze	Mo-99/Tc-99m Jen	2.357.182	3.345.353	2.025.514
Gebze	Tl-201	435.830	657.666	281.677
Gebze	I-131	337.995	1.155.022	597.573
Gebze	Soğuk Kit	357.832	722.562	693.241
Gebze	FDG	5.313.930	6.801.748	6.880.826
Ankara	FDG	1.308.597	2.997.705	2.951.119
Adana	FDG	0	995.850	1.601.502
TOPLAM		10.111.366	16.675.906	15.031.452

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

*Seçili Ürün Gruplarının YTL Olarak Satış Hasılatı

Mal ve hizmet fiyatları dolara endekslidir ve döviz hareketlerine bağlı olarak belirlenmektedir. Kimi ürünlerde rekabete bağlı fiyat düşüşü ve buna bağlı hasılat düşüşü olsa da toplamda satış hasılatı her yıl hem döviz hem de YTL bazında yükselmektedir.

17.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik pazarı:

Pazar, 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.). Kuruluş, 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.

Kuruluş satış koşulları, pazarın durumunu da gözönüne alarak bütçeye paralel bir şekilde her ay yayınlanmaktadır. 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.

Kuruluşun cirosu 9 aylık dönemde ilk yarıda bir önceki yılın aynı dönemine göre YTL bazında %12, Avro bazında ortalama %7 civarında artmıştır. Satışlarımızın, hedeflerin biraz altında kalmasının en önemli sebepleri yukarıda bahsedildiği gibi deodorant ürün grubunda yapılan satış stratejisi değişikliği ve yüz bakımı segmentindeki yoğun rekabet gözükmemektedir.

Kuaför ürünleri pazarı:

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

Tüketim ürünleri pazarı:

Ürünlerdeki fiyat artışları enflasyon, rekabet vb. nedenler göz önüne alınarak yapılmaktadır. Konsinye ürünlerdeki 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. Kuruluş ile çalışacak müşterilerden satın alacağı ürünlere karşılık güvence alınmaktadır.

Kuruluşun Eylül 2008 dönemi satışlarında geçen yıla göre %6 büyüme sağlanmıştır.

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

17.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

Kanyon:

30 Eylül 2008 tarihi itibarıyla Kanyon ofis ve alışveriş merkezinden elde edilen toplam kira geliri 19.932.625 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:

Kuruluşun faaliyet gelirlerini hizmet sözleşmeleri ile yönetimini üstlendiği projelerden sağlanan gelirler oluşturmaktadır. Nisan 2008'den itibaren Holding Yeni Ofis Binası şantiyesinin faaliyete geçmesi ile sağlanan gelirler, yılın ikinci yarısında hasılat artışı sağlayacaktır.

17.4 Diğer

Pazarlama ve satış organizasyonu hizmet verilen üretici firmalar tarafından gerçekleştirildiği için bu konudaki gelişmeler kuruluşun insiyatifi dışında oluşmaktadır.

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

	30 Eylül 2008	31 Aralık 2007
Likidite Oranları		
- Cari Oran	3,66	2,71
- Likidite Oranı	3,27	2,49
Mali Yapıya İlişkin Oranlar		
- Toplam Borçlar / Toplam Varlıklar	0,14	0,20
- Konsolide Özsermaye / Toplam Varlıklar	0,86	0,80
- Konsolide Özsermaye / Toplam Borçlar	6,14	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	0,06	0,11

19. 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.

19.1 Sağlık Sektörü

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

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:

Kuruluşun 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.

Kuruluşun 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 vadelenmesidir.

Kuruluş genelinde finansal iş süreçleri değerlendirilerek verimsizlik yaratan adımlar ele alınmakta ve bu sayede maliyet azaltılarak kuruluşun 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.

Hastane ürünleri pazarı:

Kuruluşun özkaynakları oldukça güçlü olup, finansal yapısında herhangi bir sorun bulunmamaktadır. Dolayısıyla, ürün bazında karlılığı 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 yapıyı korumak için vazgeçilmez araçlardır.

Diyaliz tedavisi pazarı:

Finansal yapının güçlendirilmesi için satış artışı ve gider tasarrufları ile karlılıkların iyileştirilmesi, kuruluşun üzerinde sürekli uğraştığı temel eylemleridir.

Kuruluş, alacaklarını düzenli takip ederek ve satınalmaları kontrol altına alarak nakit akışını etkin yönetmektedir. Gerek duyulduğunda sermaye artışı yapılmaktadır.

Nükleer Tıp sektörü:

Kuruluşun finansal yapısını iyileştirmek için alacak gün sayısında iyileştirme yapılması yeterli olacaktır.

19.2 Tüketim Sektörü

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

Kozmetik pazarı:

Kuruluşun 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 artırmak,
- Zincir mağazalardaki alacakları takip ederek, tahsilat gününü daha aşağıya çekmektir.

Kuaför ürünleri pazarı:

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

Tüketim ürünleri pazarı:

Alacakların vadesinde tahsil edilememe riskinin ortadan kaldırılması için doğrudan borçlandırma sistemine geçilmiştir. Eylül 2008 itibariyle pilot uygulamalar başarıyla yürütülmektedir. Diğer bayilere de yaygınlaştırılması için çalışmalara başlanmıştır.

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

Fabrikada üretilen ürünlerde stok seviyesini sıfırlayarak kesinleşen müşteri siparişlerine göre üretim yapılabilecek alternatifler değerlendirilmektedir. Kendi ürün gruplarında ambalaj değişikliği ve ürün içeriklerinde yapılacak değişiklikler, ürün maliyetleri azaltma çalışmaları kapsamında devam etmektedir.

19.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

Kanyon:

Satıcılara yapılan ödemelerde vadeleri uzatmak, bunun yanı sıra tahsilat süreçlerinin kısaltılması planlanan önlemler arasındadır.

İnşaat:

Kuruluş 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.

19.4 Diğer

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

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

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

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 Başşesap Uzmanı olup, YMM unvanına sahiptir.

21. 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. Sendikalı personel dışında çalışanlar, Eczacıbaşı Topluluğu çalışanları için belirlenen ortak hak ve menfaatlere tabidir.

Sözkonusu uygulamalar;

- 12 Aylık ücret + üç ayda bir ikramiye (toplam 16 ücret),
- Aylık 110 YTL sosyal yardım,
- Yılda bir kez performans 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,
- Görevin niteliğine göre cep telefonu ve araba,
- Kişisel ve mesleki gelişimine uygun eğitim programları, kariyer yönetimi gibi hak ve menfaatlerden oluşmaktadır.

21.1 Sağlık Sektörü

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 yürütülmüş ve sona yaklaşmıştır.

1 Temmuz 2008 tarihinden itibaren Eczacıbaşı Zentiva Sağlık Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. 'nin Operasyonel ve Ticari bölümleri kapsayan iki ayrı Genel Müdürlük organizasyonundan tek Genel Müdürlük yapısına geçiş yapılmıştır.

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

Toplu iş sözleşmesi kapsamındaki çalışanlar hariç olmak üzere tüm personel 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 performans primi uygulamasına başlanmıştır.

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 çalışanlara yansıtılmıştır.

30 Eylül 2008 itibariyle, geriye doğru 12 aylık ortalama personel devir oranı %15,9 olarak gerçekleşmiştir. İstifa edip, kuruluştan ayrılanların oranı ise %7,2 olmuştur.

Hastane ürünleri pazarı:

Eylül 2008 sonu itibari ile 93 işçi, 441 memur olmak üzere toplam 534 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. Eylül 2008 itibari ile Genel Müdürlük'te 25, 22 klinikte 729 çalışan olmak üzere toplam 754 çalışan vardır. RTS Renal Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlük çalışanlarının ücret paketi Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamalarına paraleldir. Klinik çalışanlarının ücret paketi ise 12 maaş ücret sistemi üzerine kuruludur.

Nükleer Tıp sektörü:

Toplu sözleşme uygulaması yoktur, personel ve işçiye yürürlükteki yasalar ve yönetmeliklerde belirtilen hakların yanında yıllık performans primi ve özel sağlık sigortası uygulaması vardır.

21.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik ve kuaför ürünleri pazarı:

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

Tüketim ürünleri pazarı:

Kuruluşun 2007 yılı sonunda 209 kişi olan kadrosu, 30 Eylül 2008 itibariyle 217 kişidir. Kuruluştaki herhangi bir toplu sözleşme uygulaması yoktur. Personele sağlanan hak ve menfaatler Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamaları paralelindedir.

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

21.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

Kanyon:

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

İnşaat:

Kuruluşta Eylül 2008 dönemi itibari ile çalışan sayısı 18 kişi olup, toplu sözleşme uygulaması yoktur. Personele sağlanan hak ve menfaatler Eczacıbaşı Topluluğu insan kaynakları uygulamaları paralelindedir.

22. Yıl içinde yapılan bağışlar hakkında bilgiler

30 Eylül 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 2.514.581 YTL'dir.

23. Merkez dışı örgütlerin olup olmadığı hakkında bilgi

23.1 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.

Hastane ürünleri pazarı:

Eczacıbaşı-Baxter Hastane Ürünleri'nin merkez dışı bölge müdürlükleri ve teknik servisi 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 ortaklığı ve bunlara bağlı 2 adet şube vardır.

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

Nükleer Tıp sektörü:

Merkez dışında İstanbul, Ankara, Adana ve İzmir de dört şubesi vardır. Ayrıca Türkiye’de 18 ilde, yurtdışında ise 10 ülkede bayi ağı vardır.

23.2 Tüketim Sektörü

Kozmetik ve kuaför ürünleri pazarı:

Merkez dışında örgütleri bulunmamaktadır.

Tüketim ürünleri pazarı:

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

23.3 Gayrimenkul Geliştirme Faaliyetleri

İnşaat:

Merkez dışında örgütleri bulunmamaktadır.

23.4 Diğer

Merkez dışında örgütleri bulunmamaktadır.

24. 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.

25. 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 Kanunu, Tekdüzen Hesap Planı ve vergi konuları açısından kontrol edilmektedir. Eczacıbaşı Holding A.Ş. 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.

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

Sedat Birol
Genel Müdür
Yönetim Kurulu Üyesi

M.Sacit Basmacı
Yönetim Kurulu Üyesi