

**УТВЕРЖДЁН**  
**Советом Директоров Открытого Акционерного**  
**Общества Концерн “Калина”**  
**Протокол от “4” марта 2010 г. № 8**

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ**

Открытое Акционерное Общество Концерн “Калина”

Код эмитента:

3 0 3 0 6 – D

за 2009 год

*Место нахождения эмитента: 620138 г. Екатеринбург, ул. Комсомольская, д. 80*

Информация, содержащаяся в настоящем годовом отчете, подлежит раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах

Генеральный директор	_____	<b>А.Ю. Петров</b>
Дата "04" марта 2010г.	подпись	
Главный бухгалтер эмитента	_____	<b>Т. Г. Бабина</b>
Дата "04" марта 2010г.	подпись М.П.	

<b>Контактное лицо: Аргунов Дмитрий Александрович, начальник отдела корпоративных финансов</b>	
Телефон: (343) 351 07 71	
Факс: (343) 262 22 32	
Адрес электронной почты: <a href="mailto:D.Argunov@kalina.org">D.Argunov@kalina.org</a>	
Адрес страницы (страниц) в сети Интернет, <b>WWW.KALINA.ORG</b> на которой раскрывается информация, содержащаяся в настоящем ежеквартальном отчете	

## 1. СОДЕРЖАНИЕ

1. СОДЕРЖАНИЕ.....	2
2. Положение общества в отрасли .....	3
3. Приоритетные направления деятельности ОАО Концерн «Калина».....	5
4. Отчёт совета директоров ОАО Концерн "КАЛИНА" по итогам деятельности в 2009 г. .....	5
5. Перспективы развития Общества.....	7
6. Отчёт о выплате объявленных дивидендов по акциям ОАО Концерн «Калина» .....	8
7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью ОАО Концерн «Калина».....	9
8. Перечень совершённых в 2009 г. сделок, признанных крупными .....	17
9. Перечень совершённых в 2009 г. сделок, в совершении которых имеется заинтересованность .....	17
10. Состав Совета директоров .....	17
11. Размер вознаграждения, льгот и/или компенсации расходов, выплаченных членам Совета директоров ОАО Концерн «КАЛИНА» за 12 месяцев 2009 года: .....	35
12. Генеральный директор .....	36
13. Сведения о сделках по приобретению или отчуждению акций Общества, совершённых членами Совета директоров и/или Генеральным директором Общества. .....	37
14. Сведения о соблюдении ОАО Концерн «Калина» Кодекса корпоративного поведения .....	37

## **2. Положение общества в отрасли**

*ОАО Концерн «Калина» занимается разработкой, производством и сбытом на территории России и стран СНГ широкого круга средств по уходу за кожей (кремы, лосьоны, гели, тоники и т.д.), средств по уходу за волосами (шампуни, бальзамы), средств по уходу за полостью рта (зубные пасты), парфюмерии, моющих средств (стиральные порошки, мыло) и ряда других продуктов.*

*Сравнительные данные, отражающие деятельность ОАО Концерн «КАЛИНА» в отрасли.*

*Рынок средств по уходу за кожей лица.*

*Доля Компании на данном рынке по состоянию на ноябрь - декабрь 2009 года составляет 17,5%. Доли рынка самых крупных конкурентов представлены следующим образом: L'Oreal & Garnier – 15,2%, Beiersdorf – 3,9%, Johnson & Johnson – 3,8%, «Народные промыслы» – 3,4%. Доля рынка рассчитывалась исходя из емкости рынка в натуральном выражении.*

*Рынок средств по уходу за кожей тела и рук*

*Доля Калины на данном сегменте рынка по состоянию на март-апрель 2009 года составляет 30,9%. Доли рынка крупных конкурентов представлены следующим образом: «Невская Косметика» - 10,0%, «Свобода» - 7,3%, Beiersdorf – 6,2%. Доля рынка рассчитывалась исходя из емкости рынка в натуральном выражении.*

*Рынок средств по уходу за волосами.*

*Доля Концерна на рынке средств по уходу за волосами по состоянию на ноябрь - декабрь 2009 года составляет 6,6%. Доли рынка самых крупных конкурентов представлены следующим образом: "Schwarzkopf/Henkel" – 23,8%, "L'Oreal" – 14,8%, "Проктер энд Гэмбл" – 13,5%, "BIELITA & VITEX" – 9,2%, "Unilever" – 7,9%. Доля рынка рассчитывалась исходя из емкости рынка в натуральном выражении.*

*Рынок средств по уходу за полостью рта.*

*Доля Компании на рынке средств по уходу за полостью рта по состоянию на май – июнь 2009 года составляет 6,7%. Доли рынка самых крупных конкурентов представлены следующим образом: «Colgate-Palmolive» - 38,9%, "Проктер энд Гэмбл" – 16,9%, "Невская косметика" – 10,4%. Доля рынка рассчитывалась исходя из емкости рынка в натуральном выражении.*

*Рынок парфюмерно-косметических средств для мужчин*

*Доля Концерна на рынке парфюмерно-косметических средств для мужчин на июль-август 2008 года составляет 5,75%. Доли рынка основных конкурентов представлены следующим образом: Gillette – 31,93%, Beiersdorf- 16,69%, «Свобода» - 6,14%, Colgate-Palmolive – 2,5%, Cliven - 1,62%, Coty - 0,36%. Доля рынка рассчитывалась исходя из емкости рынка в натуральном выражении.*

## *Рынок декоративной косметики*

*Доля концерна на рынке декоративной косметики по состоянию на ноябрь - декабрь 2009 года (AC Nielsen , Moscow region) составляет 0,5%. Доли рынка основных конкурентов представлены следующим образом: Maybelline- 14,8%, Mastok-M – 9,8%, L'Oreal – 9,6%, MaxFactor – 5,0%.*

*Перед отечественными производителями-конкурентами основными преимуществами Концерна являются широкая сбытовая сеть (самая большая среди отечественных производителей), высокое и стабильное качество товаров и услуг Концерна, активная рекламная политика. Благодаря постоянному продвижению брендов Концерна, они имеют высокие показатели знания, т.е. хорошо известны населению страны, а постоянная работа над улучшением качества продукта стимулирует повторные покупки, создавая, таким образом, постоянный спрос на продукцию.*

*Перед западными производителями основными конкурентными преимуществами продукции Концерна является более низкая цена за продукт и обеспечение уровня качества, соответствующего мировым стандартам. Также положительным фактором является близость к потребителю, что позволяет постоянно получать данные о специфике потребления, особенностях поведения и быстро реагировать на изменения.*

*Компания ожидает продолжения действия указанных факторов и тенденций, по крайней мере, в среднесрочной перспективе (ближайшие 2-3 года). Следуя изменениям конкурентных условий, Компания проводит активную маркетинговую политику - постоянно создаются и выводятся на рынок новинки продукции, усиливается рекламная поддержка ключевых брендов. Проводятся мероприятия направленные на повышение лояльности потребителей к брендам Компании, увеличению показателей узнаваемости продукции Концерна.*

*На результаты деятельности Компании могут негативно повлиять усиление конкуренции со стороны мультинациональных корпораций, изменение предпочтений потребителей, изменение в режимах налогообложения, валютном и таможенном законодательстве тех стран, куда Концерн экспортирует свою продукцию. Также существенно может повлиять экономическая ситуация внутри России, в частности изменение курсов валют (примерно четверть расходов Компании относящихся на себестоимость номинированы в валюте), инфляция и уровень процентных ставок. Компания оценивает степень вероятности проявления действия факторов связанных с высокой конкуренцией как высокую; степень вероятности негативных изменений в законодательстве и экономической ситуации в России и странах СНГ как среднюю.*

*Сохранение стабильной политической обстановки в РФ и странах СНГ, рост экономики и создание законодательной базы, ориентированной на улучшение рыночных условий, либерализация экономики в таких странах, как Узбекистан, дальнейшее снижение уровня инфляции и процентных ставок, повышение лояльности потребителей к отечественным брендам рассматриваются Компанией как факторы, которые могут улучшить*

результаты ее деятельности. Степень вероятности появления данных факторов оценивается Компанией как довольно высокая, а продолжительность их действия (в случае появления) будет распространяться на долгосрочный период (более чем 3-5 лет).

Примечание:

Источником данных о долях Компании и ее конкурентов на рынке является, если не указано иное, отчет ACNielsen. Все доли представлены в натуральном выражении (item share) по отдельным сегментам рынка. Доли рассчитаны по методике применяемой ACNielsen для оценки общей емкости каждого сегмента рынка.

### **3. Приоритетные направления деятельности ОАО Концерн «Калина»**

Основным видом хозяйственной деятельности Компании является производство и реализация парфюмерно-косметической продукции, моющих средств и бытовой химии. Доля доходов Концерна от этого вида деятельности составляет 100% на протяжении всего периода существования Компании.

Доходы от основной хозяйственной деятельности Компании, тыс. руб.

	2009
Производство и реализация парфюмерно-косметической продукции	11 204 011

### **4. Отчёт совета директоров ОАО Концерн "КАЛИНА" по итогам деятельности в 2009 г.**

ОАО Концерн «Калина», российское открытое акционерное общество, зарегистрированное 12 декабря 1992 года как ОАО «Уральские Самоцветы» и переименованное в ОАО «Концерн Калина» 30 ноября 1999 года.

На сегодняшний день Концерн является одним из крупнейших производителей парфюмерно-косметической продукции в России. Ассортимент продукции состоит из более 300 наименований и включает парфюмерию, косметику для лица и тела, шампуни, бальзамы, маски для волос, декоративную косметику, зубные пасты, мыло, стиральные порошки и бытовую химию. Среди наиболее известных брендов компании: косметические серии «Черный жемчуг», «Чистая линия», «100 рецептов красоты», «Бархатные ручки», «Phyto expert», зубные пасты «32 норма» и «Лесной бальзам». Кроме собственных брендов Концерн продвигает на рынки России и стран СНГ бренды немецкой компании Dr. Scheller Cosmetics AG (97,01% акций которой принадлежит Калине) - Manhattan, Manhattan Clearface, Dr. Scheller, MIA.

Популярность торговых марок Калины, успешная маркетинговая политика и высокое качество продукции обеспечили Компании лидирующие позиции на национальном рынке косметики. Концерн обладает самой широкой в отрасли дистрибьюторской сетью, охватывающей все регионы России и страны СНГ. Компания владеет собственным научно-производственным центром, специалисты

которого разрабатывают новые продукты и технологии. Основные производственные мощности Концерна находятся в Екатеринбурге и сформированы из современного оборудования, обслуживаемого высокопрофессиональным персоналом.

Основными событиями в 2009 году стали:

- 1). Консолидация ОАО Концерн «Калина» более чем 95% акций компании *Dr. Scheller Cosmetics AG*, что позволило Концерну инициировать процедуру принудительного выкупа ценных бумаг *Dr. Scheller Cosmetics AG* у миноритарных акционеров германской компании.
- 2). Заключение ОАО Концерн «Калина» в первом полугодии 2009 года кредитных договоров с банком *BNP Paribas* и Европейским банком реконструкции и развития. *BNP Paribas* предоставил Компании кредит на сумму 8 миллионов Евро сроком на 4 года. Кредитные соглашения с Европейским Банком Реконструкции и Развития предусматривают предоставление Компании двух пятилетних кредитов на сумму 10 и 30 миллионов долларов США соответственно сроком на 5 лет.
- 3). Продажа входящей в состав ОАО Концерн «Калина» немецкой компанией *Dr. Scheller Cosmetics AG* принадлежащих ей производственных активов во втором квартале 2009 года компании *Weckerle Cosmetics GmbH*.
- 4). Принятие 7 октября 2009 года Внеочередным общим собранием акционеров ОАО Концерн «Калина» решения о выплате дивидендов за первое полугодие 2009 года в размере 5 рублей 50 копеек на одну обыкновенную акцию ОАО Концерн «Калина» в течение 60 дней с момента объявления на собрании.
- 5). Успешное завершение ОАО Концерн «Калина» проекта внедрения решений SAP на предприятии.

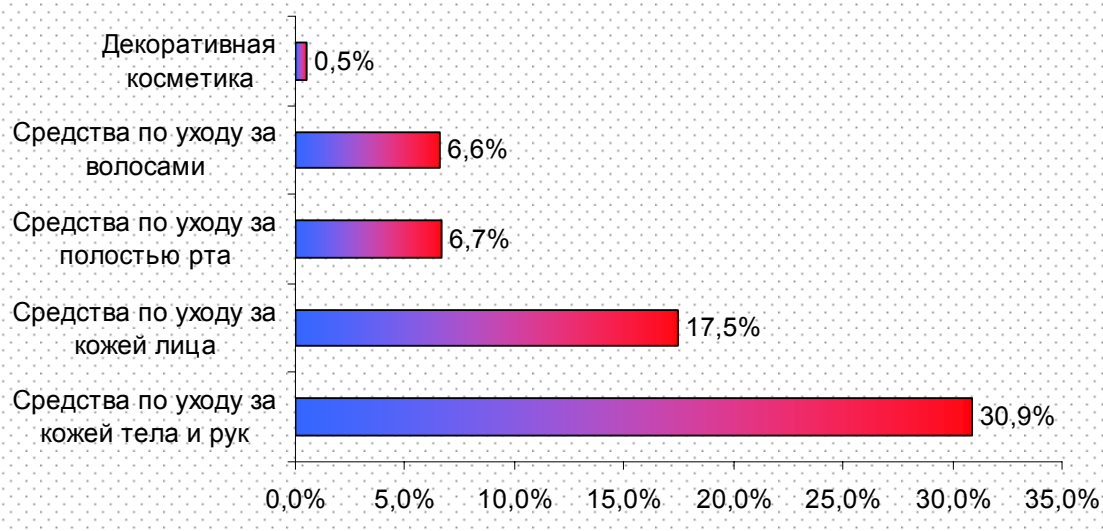
В 2009 году была выпущено 265 новинок 260 из которых распределились между нашими лидирующими брендами следующим образом:

<b>Наименование бренда</b>	<b>Количество новинок в 2009 г.</b>
Чёрный жемчуг	40
МИА	61
Чистая линия	28
32	27
100 рецептов красоты	53
Manhattan	15
Доктор Шеллер	17

На данный момент ценовой фактор продолжает играть важную роль для потребителей продукции большинства отечественных косметических компаний. В отличие от прочих российских производителей косметики, Концерн добился значительных успехов в работе с потребителями, высоко ценящими качество и имидж приобретаемых товаров. Компания полагает, что ее целевая группа потребителей будет возрастать с ростом благосостояния населения.

Во всех сегментах рынка Концерн занимает весомую долю, которая достигает 30,9% в сегменте средств по уходу за кожей тела и рук. Доли, занимаемые Компанией, в различных секторах рынка представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Доля Концерна Калина на российском рынке на конец 2009 года



Источник: АС Nielsen Ноябрь - Декабрь (item share) 2009 г. (декоративная косметика, средства по уходу за волосами, средства по уходу за кожей лица); АС Nielsen Март - Апрель (item share) 2009 г. (средства по уходу за кожей тела и рук); АС Nielsen Май - Июль (item share) 2009 г. (средства по уходу за полостью рта); (данные по рынку декоративной косметики приведены только по Москве и Московской области), экспертная оценка бренд - менеджеров ОАО Концерн «Калина».

Начиная с 1998 года объём производимой продукции на ОАО Концерн «Калина» постоянно увеличивается как в денежном, так и в натуральном измерении. В 2009 году объём произведённой продукции составил 11 204 012 тысяч рублей.

Показатель	2008 год	2009 год	% прироста
Выручка (тыс. руб.)	9 311 503	11 204 012	20 %
Валовая прибыль (тыс. руб.)	5 099 608	6 939 939	36 %

Основную долю в структуре реализации занимают средства по уходу за кожей (50,17%), средства по уходу за волосами (23,74%) и зубные пасты (10,70%). Размер активов и чистой прибыли на 1 акцию составил 1100,3 руб. и 65,6 руб. соответственно.

Компания с оптимизмом смотрит в будущее и планирует дальнейшее расширение ассортимента выпускаемой продукции.

## 5. Перспективы развития общества

Основой стратегии ОАО Концерн «КАЛИНА» является создание и продвижение высококачественных брендов на рынке парфюмерии и косметики, которые предлагают потребителю превосходное качество и удовлетворение. Реализуя свою стратегию, Концерн является лидером среди российских производителей парфюмерии и косметики.

*ОАО Концерн “КАЛИНА” будет прилагать все усилия для создания продуктов, которые по своим потребительским свойствам будут являться достойными соперниками продвигаемых в России мультинациональных брендов и будут превосходить продукты российских конкурентов. Под потребительскими качествами мы понимаем, прежде всего, все свойства продукта, включая рецептуру, дизайн и исполнение упаковки, действенность продукта и удовлетворение потребителя. ОАО Концерн “КАЛИНА” будет твердо придерживаться существующей ценовой политики, поддерживая равенство цен либо устанавливая умеренную премию к цене других российских брендов и обеспечивая потребителя продуктами сравнимыми по качеству с мультинациональными брендами по более конкурентной цене.*

*ОАО Концерн “КАЛИНА” планирует дальнейшее сокращение доли небрендовой продукции в своем ассортименте, и будет фокусироваться на нескольких ключевых брендах с высокой маржинальной рентабельностью.*

*Для успешного исполнения выбранной стратегии ОАО Концерн “КАЛИНА” в ближайшее время будет инвестировать средства по трем основным направлениям: приобретение сильных существующих брендов, а также покупка и создание брендов с высокими перспективами роста;*

*расширение и повышение эффективности своей дистрибьюторской сети в странах СНГ;*

*модернизация производственных мощностей.*

*За 2009 г. ОАО Концерн “КАЛИНА” вывел на рынок более 260 новинок. Рассматриваются проекты по приобретению существующих брендов.*

*В первом полугодии 2005 года Компания приобрела 58,4% немецкого производителя косметики Dr. Scheller Cosmetics AG). Концерн рассматривает данное приобретение как, в первую очередь, инвестиции в бренды Manhattan (декоративная косметика) и Dr. Scheller (средства по уходу за кожей премиум класса), принадлежащие немецкой компании.*

*В течение 2006-2009 гг. Компания сумела увеличить свой пакет акций Dr. Scheller Cosmetics AG до 97,01%. Концерн продолжает мониторинг потенциальных целей (как компаний, так и сильных косметических брендов) для приобретения в Европе.*

## **6. Отчёт о выплате объявленных дивидендов по акциям ОАО Концерн «Калина»**

*В 2009 году ОАО Концерн «Калина» выплатил дивиденды по итогам первого полугодия 2009 г.:*

	За 2008 г.	За 2009 г.
<i>Начислено</i>	<i>98 985 956, 65</i>	<i>53 637 710, 50</i>
<i>Выплачено</i>	<i>98 554 981,50</i>	<i>53 482 987, 00</i>

## **7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью ОАО Концерн «Калина»**

*1) Неудача стратегии географической экспансии может повредить дальнейшему росту и рентабельности Концерна.*

*Стратегия Концерна направленная на расширение бизнеса в регионах Москвы, странах СНГ и Европы частично зависит от финансирования роста на существующих и вновь осваиваемых рынках, от способности Концерна выявлять привлекательные возможности на рынках ожидаемого роста, от способности успешно внедрять свою продукцию и системы распространения продукции на таких рынках, а также от способности управлять операционной деятельностью приобретенных или вновь учрежденных предприятий. При замедлении роста на существующих рынках отсутствие предполагаемого роста на рынках, где Концерн недавно приобрел или создал предприятия, или при отсутствии роста на рынках, на которые Концерн распространит свою деятельность в перспективе, стратегия географической экспансии может оказаться безуспешной, а бизнес и рентабельность Концерна могут пострадать.*

*2) Стратегия роста Концерна основана на приобретении и создании новых брендов, причем будущий рост и результаты операционной деятельности Концерна подвергнутся неблагоприятному воздействию, если он не сможет выявить и использовать подходящие возможности. Помимо этого, создание новых брендов может ослабить существующие бренды или другим образом повредить текущему бизнесу.*

*Концерн планирует приобретать и создавать новые бренды на отдельных рынках. Темпы роста Концерна пострадают, если он не сможет реализовать свою стратегию увеличения количества брендов, оказавшись не в состоянии выявить или использовать подходящие возможности или по иным причинам. Инвестиции концерна сопряжены со следующими рисками:*

*новые проекты могут нарушить ход текущего бизнеса и отвлечь внимание руководства;*

*Концерн может оказаться не в состоянии успешно интегрировать концепцию и продуктовую линейку брендов в свою деятельность;*

*от Концерна может потребоваться привлечение заемных средств либо выпуск долговых обязательств или акций, что может привести к размыванию долевого участия существующих акционеров;*

*Концерн может не получить ожидаемых выгод и потерять средства в пределах всей суммы инвестиций.*

*3) Концерн может оказаться не в состоянии интегрировать недавно приобретенные компании в свою операционную деятельность.*

*Следуя своей стратегии роста, за пять последних лет Концерн совершил ряд стратегических приобретений в России и на ряде рынков СНГ, обеспечивших как географический охват, так и широкую продуктовую линейку. По мере дальнейшего расширения деятельности задача по управлению этим ростом будет все более усложняться. Нельзя гарантировать, что Концерн сможет успешно интегрировать эти предприятия в свою текущую деятельность. Неспособность успешно интегрировать эти компании со стороны Концерна может оказать существенное неблагоприятное воздействие на результаты его операционной деятельности.*

4) Рынки, на которых Концерн работает, являются конкурентными, и дальнейшее обострение конкуренции может неблагоприятно повлиять на результаты его операционной деятельности.

Рынки, на которых Концерн работает, в частности, парфюмерно-косметическая отрасль, отличаются высокой степенью конкуренции и подвержены скоротечным изменениям потребительских предпочтений и отраслевых тенденций. Потребители принимают решение о покупке продукции Концерна, исходя из многочисленных факторов, включая узнаваемость бренда, качество и цену продукции, а также степень их ознакомления с преимуществами продукции. Реклама, промоушн, мерчандайзинг, упаковка, а также скорость и выбор времени для вывода на рынок новой продукции и расширения ассортимента также оказывают значительное воздействие на решения потребителей о покупках.

Концерн конкурирует с целым рядом местных и многонациональных компаний, причем в связи с повышением покупательной способности потребителей и потребительских расходов, а также из-за снижения чувствительности по цене уровень конкуренции в последнее время возрос.

Многие из конкурентов Концерна, включая, помимо прочих, L'Oreal и Procter & Gamble, являются крупными многонациональными компаниями и обладают по сравнению с Концерном заметно большими ресурсами. Некоторые продукты конкурентов Концерна выигрывают от существенно большей узнаваемости бренда и лояльности потребителей по сравнению с продукцией Концерна. Ряд иностранных конкурентов стали инвестировать в производственные предприятия внутри страны, начав тем самым сокращать конкурентные преимущества, которыми Концерн обладает по сравнению с иностранными конкурентами, не имеющими производственных мощностей в России. Кроме того, Концерн не может исключать возможности того, что некоторые компании, включая мультинациональные компании, превосходящие его в плане финансовых и прочих ресурсов и пока не ведущие деятельности на рынках, где Концерн работает ныне или намеревается работать, могут агрессивно войти на эти рынки путем приобретения местных конкурентов или иным образом.

Если данная тенденция продолжится, Концерн потеряет существенное преимущество, которым обладаем в настоящее время в качестве российского производителя по сравнению с иностранными конкурентами, что неблагоприятно повлияет на принадлежащую ему долю рынка и результаты операционной деятельности. Эти факторы, а также демографические тенденции, экономическая конъюнктура и стратегия дисконтного ценообразования могут привести к дальнейшему обострению конкуренции и оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, финансовое положение и результаты операционной деятельности Концерна.

5) Неспособность разработать новые бренды, виды и категории продукции может значительно сдерживать рост и рентабельность Концерна в будущем.

Стратегией Концерна по расширению бизнеса предусматривается его выход в новые категории продукции, разработка новых видов продукции, а также вывод на рынок новых брендов в рамках существующего ассортимента. Цель этой стратегии состоит в расширении принадлежащей Концерну доли рынка и увеличении доходов за счет повышения потребительского спроса на существующих рынках, а также за счет выхода на новые сегменты рынка. Успех этой стратегии частично зависит от способности Концерна предвидеть вкусы и привычки потребителей и предлагать продукцию, отвечающую их предпочтениям. Если внедряемые Концерном новые виды продукции не принимаются рынком, сталкиваются с ограничениями в свете нормативных требований или испытывают проблемы с качеством, это может повредить результатам операционной

деятельности Концерна. В число факторов, которые могут затронуть способность Концерна и далее внедрять новые виды продукции входят, помимо прочего, государственное регулирование, возможный отток ключевого персонала, предпринимаемые конкурентами меры по защите собственности, которые могут ограничить способность Концерна по предложению аналогичных видов продукции, а также неспособность предвидеть изменение потребительских вкусов и покупательских предпочтений. Неспособность предвидеть, выявить или отреагировать на изменение потребительских предпочтений и вытекающая отсюда неспособность успешно развивать новые бренды, виды и категории продукции может оказать отрицательное воздействие на стратегию расширения и оказать значительное неблагоприятное воздействие на доходы Концерна.

б) Эмитент подвержен различным финансовым рискам, среди которых можно выделить валютные, инфляционные риски, риски изменения процентных ставок по предоставляемым денежным средствам. Вероятность их наступления и степень влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности являются объектами постоянного мониторинга со стороны Эмитента и учитываются при разработке перспективных планов развития.

Поскольку Эмитент использует для финансирования своей деятельности привлеченные средства – изменение процентных ставок может оказать заметное влияние на его деятельность. Рост процентных ставок увеличит затраты на привлечение кредитных ресурсов, что увеличит издержки и повлечёт за собой увеличение стоимости капитала Эмитента. Однако краткосрочные колебания процентных ставок не должны оказать существенного влияния на деятельность Эмитента. Эмитент не видит факторов, которые могут существенно ухудшить ситуацию на рынке заемного капитала, и которые могут привести к существенному увеличению стоимости заемных средств для Эмитента.

Руководство Эмитента предпринимает необходимые действия для снижения влияния изменений процентных ставок, в том числе осуществляет эффективное управление структурой привлеченных средств.

В последние годы рост доходов бюджета, стабилизация ситуации на финансовых рынках и значительный рост золотовалютных резервов Центрального Банка России привели к существенному укреплению курса российского рубля по отношению к иностранным валютам. Однако, финансовый кризис, в котором сейчас находится мировая экономика, вновь привел к резкой девальвации российского рубля.

Ослабление курса рубля к иностранным валютам может привести к повышению издержек Эмитента, снижению выраженных в рублях денежных активов, а также повысить затраты Эмитента по обслуживанию финансового долга, выраженного в иностранных валютах. При этом, следует учитывать, что значительная часть внешнего рынка продукции Эмитента приходится на европейские страны, что означает поступление большей части выручки от продажи продукции за рубежом в иностранной валюте (евро). То есть, Эмитент естественным образом хеджирует часть валютных рисков. Кроме того, в случае наступления значительных неблагоприятных событий в данной сфере и в целях дальнейшего снижения валютных рисков Эмитент может перейти на закупку сырья, ранее поставляемого иностранными поставщиками, у российских поставщиков аналогичного сырья.

Влияние уровня инфляции на результаты деятельности Эмитента: основная продукция Эмитента - товары народного потребления, уровень цен на которые изменяется во многом в соответствии с инфляционными процессами. Для российской экономики характерны высокая инфляция, и, хотя по данным Центрального Банка РФ, в 2004 году инфляция упала до 11,7%, снизилась до 10,9%

в 2005 году и до 9% в 2006, уже в 2007 году и в первые 9 месяцев 2008 г. вновь наметился рост инфляции. На конец 2007 г. инфляция составила 11%, на конец сентября 2008 г. - 10,6%, на конец 2008 года инфляция составила – 13,3%, на конец 2009 года – 12,5%. Если тенденция роста инфляции, характерная для 2008 года, сохранится, то Эмитент может столкнуться с вызванным инфляцией повышением по некоторым статьям затрат, например, по оплате труда работников, которую отличает чувствительность к повышению общего уровня цен в России, что может оказать отрицательное влияние на финансовые результаты деятельности, а именно вызвать повышение издержек и снижение операционной прибыли. Соответствующим образом, более высокие темпы инфляции в России по сравнению с темпами девальвации могут привести к повышению издержек Эмитента и снижению операционной маржи. По мнению Эмитента, критический уровень инфляции, который может представлять существенную угрозу его хозяйственной деятельности, составляет 30- 40% в год, поскольку конкуренция может не позволить Эмитенту повышать цену на свою продукцию, чтобы компенсировать увеличение себестоимости.

В случае увеличения темпов инфляции и/или процентных ставок и/или роста валютного курса, а следовательно издержек, Эмитент может увеличить цены на реализуемую продукцию, В случае снижения платежеспособного спроса, Эмитент может сократить переменные затраты по оплате труда персонала и т.д.

7) Издержки по соблюдению природоохранного законодательства и ответственность за его нарушение могут неблагоприятно повлиять на финансовое положение Концерна.

Производство и имущество Концерна являются предметом регулирования все более жестких законов и нормативных актов по охране окружающей среды, включая сброс и очистку сточных вод, и утилизацию отходов. Эти законы и нормативные акты предусматривают наложение штрафов и иных санкций за нарушения и требуют внесения изменений в производственную деятельность с целью ограничить сброс загрязняющих веществ и/или снизить вероятность случайных выбросов вредных веществ. Операционная деятельность Концерна и его имущественный комплекс должны соответствовать этим законам и учитывать происходящие нормативные изменения.

В своей производственной деятельности Концерн не использует и не вырабатывает опасных веществ и отходов, при этом на его производственных объектах имеются комплексные системы по контролю за уровнем загрязнения воды и сбросом отходов. Кроме того, ряд производственных линий используют замкнутый цикл водоснабжения. Хотя, по мнению Концерна, он соблюдает применимые законы и нормативные акты по охране окружающей среды, новые законы и нормативные акты, более жесткое проведение в жизнь существующих законов и нормативных актов, выявление ранее неизвестных случаев загрязнения или установление новых требований по устранению загрязнений могут потребовать расходов со стороны Концерна либо могут стать основой новых или повышенных обязательств, оказывающих существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, финансовое положение или результаты операционной деятельности Концерна.

8) Концерн зависит от своих производственных объектов в России. Любые перебои в производственной деятельности этих объектов могут оказать отрицательное воздействие на бизнес и результаты операционной деятельности Концерна.

Значительные незапланированные простои на российских производствах в связи с поломкой оборудования, перебоями в энергоснабжении, стихийными бедствиями или любыми иными причинами могут оказать неблагоприятное воздействие на

*результаты операционной деятельности и финансовое положение Концернa. Хотя Концерн имеет общее страховое покрытие, у него нет страховки на случай перерыва финансово-хозяйственной деятельности. Нельзя гарантировать, что Концерн не понесет убытков, выходящих за пределы общего страхования либо не покрываемых таковым.*

*9) Если Концерн не сохранит своего положения в качестве эффективного производителя в остро конкурентной среде, особенно в плане закупок упаковки и сырья, а также по отношению к расходам на рекламу и маркетинг, от этого пострадают результаты его операционной деятельности.*

*Успех Концернa частично зависит от его способности сохранять статус эффективного производителя в высоко конкурентной отрасли. Если Концерн не сможет контролировать издержки за счет повышения производительности или за счет ликвидации излишних расходов по итогам приобретения активов, от этого пострадают результаты его операционной деятельности. В частности, отрицательное воздействие на результаты его операционной деятельности могут оказать повышение цен, а также дефицит упаковки и сырья. Успех Концернa также зависит от его способности и далее эффективно размещать рекламу на рынке, где в 2005 году рост цен на размещение рекламы на ведущих национальных телеканалах составил 25%. Значительный рост цен по любой из упомянутых выше позиций, который Концерн не сможет переложить на потребителя за счет повышения цен, может оказать существенное неблагоприятное воздействие на его финансовое положение и результаты операционной деятельности.*

*10) Концерн может оказаться не в состоянии и далее расширять ассортимент и повышать производственные мощности в более динамичных и прибыльных категориях.*

*Потенциал роста сектора бытовой химии и парфюмерно-косметической отрасли сдерживается численностью населения, которая в России сокращается. Успех Концернa частично зависит от возможности расширять свой бизнес быстрее роста населения на обслуживаемых им рынках либо, несмотря на сокращение населения на этих рынках. Один из методов для достижения такого роста заключается в усилении портфеля за счет расширения ассортимента продукции и наращивания производственных мощностей в наиболее динамичных и рентабельных секторах рынка. Если Концерн не добьется успеха в продвижении на этом направлении, результаты его операционной деятельности могут пострадать.*

*11) Зависимость от дилеров и оптовых покупателей при дистрибуции его продукции может привести к снижению оборота и понижению конкурентоспособности Концернa.*

*Концерн реализует свою продукцию либо напрямую дилерам, либо независимым дистрибьюторам, которые перепродают ее предприятиям розничной торговли. Концерн ожидает, что продажи дилерам и независимым дистрибьюторам по-прежнему будут составлять значительную часть его доходов. Операционная деятельность, а также расходы по дистрибуции могут испытать влияние усилившейся консолидации этих организаций, особенно по мере того, как эти клиенты будут приобретать деловой опыт и предпринимать попытки снизить закупочные цены и расширить программы активного продвижения товаров ("промоушн").*

*Концерн также конкурирует с другими брендами за места на полках розничных магазинов и за внимание независимых дистрибьюторов, которые также предлагают другие виды продукции, напрямую конкурирующие с его продукцией.*

*Если независимые дистрибьюторы будут оказывать большее предпочтение другим брендам, покупая меньшие объемы или вообще отказываясь от его продукции, требовать значительных скидок или оказывать брендам Концерна недостаточную поддержку в плане промоушена, это может существенным неблагоприятным образом повлиять на обороты, а также понизить конкурентоспособность и рентабельность Концерна.*

*12) Претензии в связи с ответственностью производителя продукции могут нанести ущерб бизнесу Концерна.*

*Концерну могут быть предъявлены требования о выплате компенсации за ущерб или нанесение вреда здоровью, якобы вызванные его продукцией. У Концерна имеются страховые полисы на покрытие таких претензий, однако если в отношении любого из его продуктов будет установлено, что он привел к нанесению вреда здоровью или ущербу, такая ответственность может оказаться существенной, а страховое покрытие – недостаточным для погашения всей суммы ответственности в связи с этим нанесением вреда здоровью или ущербом. Кроме того, возбуждение потребителями против Концерна подобного рода исков может повредить его репутации, понизить стоимость товарных знаков, а также сократить долю рынка.*

*13) Отзывы продукции могут повредить бизнесу Концерна.*

*Разработка, производство, испытание и продажа продукции Концерна сопряжены со значительным риском ее отзыва. Использование его продукции или злоупотребление ею может в случаях некоторых совпадений оказывать отрицательное воздействие на здоровье потребителей. Непредвиденные побочные действия, вызванные употреблением или злоупотреблением продукцией либо производственным браком продаваемой Концерном продукции, могут привести к ухудшению здоровья, болезни или даже смерти потребителя. Возникновение такого события может привести к иску о гражданской ответственности и/или отзыву одного или нескольких видов продукции.*

*Успешный исход возбужденного против Концерна иска или исков, а также отзывы продукции в будущем могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, результаты операционной деятельности, репутацию, а также на способность Концерна привлекать или удерживать лояльность потребителей его продукции.*

*14) Системные сбои и задержки могут повредить работе Концерна.*

*Концерн управляет складскими и логистическими операциями, материально-техническим снабжением и производственной деятельностью, используя ряд электронных средств передачи информации, включая “Интернет”, объединенные в сеть персональные компьютеры, а также автоматические системы управлением товарно-материальными запасами. Эти виды деятельности в значительной степени зависят от надежности лежащих в их основе электронных систем. Системы и их деятельность подвержены ущербу или сбоям, вызванным человеческим фактором, природными катастрофами, отключениями электропитания, компьютерными вирусами, преднамеренными актами вандализма и аналогичными событиями. Нельзя гарантировать, что в будущем не произойдет существенных системных отказов и задержек. Значительные системные отказы и задержки могут привести к неожиданным перебоям в обслуживании, пониженному уровню обслуживания клиентов, неудовлетворенности потребителей и ущербу репутации Концерна, результатом чего может стать потеря клиентуры, повышение операционных расходов и финансовые потери.*

15) Рынок продукции Концернa в значительной степени зависит от узнаваемости бренда и нематериальной стоимости товарных знаков и фирменных наименований. Бизнес может пострадать, если пострадает узнаваемость брендов либо если Концерн не сможет в достаточной мере защищать свои права на интеллектуальную собственность.

Учитывая важность узнаваемости бренда, Концерн прилагает значительные усилия для защиты своего портфеля прав интеллектуальной собственности, включая регистрацию товарных знаков. Тем не менее, Концерн не может уверенно утверждать, что предпринятые им шаги будут достаточными, а третьи стороны не будут нарушать его права собственности и не будут незаконно присваивать эту собственность. Кроме того, в России и других странах СНГ, где Концерн ведет деятельность, уровень защиты интеллектуальной собственности, как правило, ниже по сравнению со странами Западной Европы или Северной Америки. Для предотвращения дальнейших нарушений Концерну, возможно, придется прибегнуть к соответствующим мерам юридического характера. Ведение дел по таким искам может занять длительное время, причем успех дела по какому-либо из этих исков не может быть гарантирован. Кроме того, Концерн также в значительной степени полагается на различные материалы для продвижения товаров, включая оформление пакетов, лозунги, плакаты и публикации, большая часть из которых не защищена законодательством о правах интеллектуальной собственности и поэтому может стать объектом имитации, нанося ему ущерб, причем Концерн не сможет действительно отстаивать свои права. Если Концерн не сможет защитить свои имущественные права от нарушения или незаконного присвоения, это может нанести существенный ущерб его будущим финансовым результатам, а также возможностям по развитию своего бизнеса.

16) Неполучение защиты товарных знаков для ряда фирменных наименований и изображений, в отношении которых в настоящее время запрошена регистрация товарных знаков, может оказать существенное воздействие на планы Концернa по маркетингу, приведя к увеличению расходов на рекламу и отрицательно воздействуя на его финансовые результаты.

По состоянию на конец декабря 2008 года в российских регулирующих органах находились на рассмотрении заявки на регистрацию 63 товарных знаков Концернa. Если товарные знаки по находящимся на рассмотрении заявкам не будут зарегистрированы, у Концернa останутся весьма ограниченные возможности для защиты этих фирменных наименований или изображений от использования другим сторонами, что значительно снизит ценность рекламы с использованием этих фирменных наименований и изображений. Это окажет отрицательное воздействие на планы по маркетингу продуктов, где используются эти фирменные наименования и изображения, а также может потребовать от Концернa иного подхода к маркетингу этой продукции, что приведет к росту расходов на рекламу и отрицательно повлияет на бизнес, финансовое положение и результаты операционной деятельности.

17) Если Концерн не сможет привлечь достаточного финансирования, то ему, возможно, придется значительно ограничить свою операционную деятельность, что приведет к отрицательному воздействию на результаты его операционной деятельности и потере доли на рынке.

Концерн планирует осуществить некоторые капиталовложения, в связи с инвестициями в новые бренды, расширением существующей деятельности, а также модернизацией существующих объектов и систем внутренней информации, и, кроме того, рефинансировать часть своей задолженности по кредитам и займам.

Для покрытия своих потребностей в финансировании ему, возможно, придется привлечь дополнительное акционерное или долговое финансирование. Получение

долгового финансирования в России, особенно привлечение долгосрочного долгового финансирования на коммерчески приемлемых условиях, может оказаться затруднительным, в частности, существует риск повышения процентных ставок, а акционерное финансирование может привести к значительному размыванию инвестиций акционеров. Если Концерн не сможет привлечь достаточных средств для покрытия своих потребностей в капитале, то ему, возможно, придется значительно ограничить свою операционную деятельность, что может оказать отрицательное воздействие на его долю рынка и результаты операционной деятельности.

18) Быстрый рост может привести к чрезмерному напряжению управленческих, производственных и финансовых ресурсов.

Концерн находится на этапе быстрого расширения, которое, по мнению Концерна, продолжится в обозримом будущем. В результате этого расширения возросла сложность бизнеса в операционном плане, а также повысилась ответственность управленческого персонала, что вызывает существенное напряжение управленческих, производственных и финансовых ресурсов. В результате Концерну потребуются и далее совершенствовать свои производственные и финансовые системы, а также меры контроля и процедуры управления. Ему также потребуются поддерживать тесное взаимодействие между своими сотрудниками в сфере производства, логистики, технологии, бухгалтерского учета, финансирования, маркетинга, продаж и продвижения товаров. Если Концерн окажется не в состоянии достичь какой-либо из этих целей, это может оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, результаты операционной деятельности и финансовое положение.

19) Потеря любого из ключевых сотрудников либо неспособность привлечь и мотивировать квалифицированных сотрудников могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес Концерна.

За Относительно короткое время Концерн испытал период быстрого роста и развития. Управление таким ростом потребовало, а возможно и в дальнейшем будет требовать значительных управленческих и производственных ресурсов. Будущие результаты его операционной деятельности в значительной степени зависят от дальнейшего участия в работе ведущих сотрудников из числа высшего руководства. Потеря одного или нескольких ведущих сотрудников может оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, результаты операционной деятельности и финансовое положение.

Помимо прочего, управление ростом требует:

дальнейшего развития финансовых и управленческих систем;

усиления деятельности по маркетингу;

найма и подготовки новых сотрудников.

Кроме того, в будущем успех будет частично зависеть от способности и далее привлекать, сохранять и мотивировать квалифицированные кадры. В связи с небольшим числом квалифицированных работников в России наблюдается острая конкурентная борьба за обладающих необходимым опытом сотрудников. Концерн стремится структурировать свои компенсационные пакеты так, чтобы это соответствовало изменяющимся стандартам российского рынка труда.

20) Риски, свойственные исключительно ОАО Концерн "КАЛИНА", связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует ОАО Концерн "КАЛИНА", оцениваются Концерном как незначительные.

21) Риски, связанные с невозможностью продления лицензий Компании. ОАО Концерн «Калина» соблюдает все требования лицензирующих органов и оценивает риск, связанный с невозможностью продления лицензий, как минимальный.

22) Существует риск неисполнения третьими лицами обязательств, в обеспечение которых ОАО Концерн «КАЛИНА» заключил договоры поручительства, с последующим предъявлением требований по этим обязательствам ОАО Концерн «КАЛИНА».

#### **8. Перечень совершённых в 2009 г. сделок, признанных крупными**

Такие сделки отсутствуют.

#### **9. Перечень совершённых в 2009 г. сделок, в совершении которых имеется заинтересованность**

Такие сделки отсутствуют.

#### **10. Состав Совета директоров**

Информация о Членах Совета директоров на начало 2009 г.

Персональный состав органов управления эмитента.

Персональный состав Совета директоров (наблюдательного совета) эмитента.

Совет директоров ОАО Концерн «КАЛИНА»

Председатель: Горяев Тимур Рафкатович

Год рождения: 1967

Сведения об образовании: высшее

Должности за последние 5 лет:

Период: 1996 - 2008

Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"

Должность: Генеральный директор

Период: 2000 - настоящее время

Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"

Должность: член Совета директоров

Период: 2004 - 2006

Организация: ООО «КИТ-Кэпитал»

Должность: член Совета директоров

Период: 2006 – настоящее время

Организация: ОАО «КИТ-Кэпитал»

Должность: член Совета директоров

*Доля в уставном капитале эмитента: 0,0328%*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: 0,0328%*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:  
долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента:*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Образование: высшее*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): член Совета директоров ОАО «КИТ-Кэпитал», в компании введена процедура внешнего управления*

*Члены совета директоров:*

*Васильев Михаил Борисович*

*Год рождения: 1954*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2006 - настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 1996 – настоящее время*

*Организация: Представительство компании «Эн-Си-Эйч Эдвайзорс, Инк. (NCH Advisors, Inc.) в Санкт-Петербурге*

*Должность: Глава Представительства*

*Период: 2003-2006*

*Организация: ОАО «Архэнерго»*

*Должность: член Совета директоров*

Период: 2003 – 2007  
Организация: ОАО «Завод высоковольтного оборудования «Электроаппарат»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2003-2005  
Организация: ОАО «Большой Гостиный Двор»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2004-2005  
Организация: ОАО «Кировэнергосбыт»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2003-2006  
Организация: ОАО «Южная Телекоммуникационная Компания»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2004-2006  
Организация: ОАО «Пензенская энергосбытовая компания»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2004-2006  
Организация: ОАО «Смоленская ГРЭС»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2004-2005  
Организация: ОАО «Владимирская энергосбытовая компания»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2005 - 2005  
Организация: ОАО «Территориальная Генерирующая Компания-5»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2005 - 2006  
Организация: ОАО «Архангельская генерирующая компания»  
Должность: член Совета директоров

Период: 2005 - 2005  
Организация: ОАО «Кировэнерго»  
Должность: член Совета директоров

Доля в уставном капитале эмитента: нет

Доля обыкновенных акций Эмитента: нет

Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:  
долей не имеет

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента:

Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук

Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук

*Образование: высшее*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет*

*Петров Александр Юрьевич*

*Год рождения: 1973*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2008 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Генеральный директор*

*Период: 1998 – 2008*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Директор по экономике и финансам*

*Период: 2000 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член совета директоров*

*Период: 2006 – настоящее время*

*Организация: ОАО «КИТ-Кэпитал»*

*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: 0,1311%*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: 0,1311%*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:*

*долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): член Совета директоров ОАО «КИТ-Кэпитал», в компании введена процедура внешнего управления*

*Геллер Николай Аркадьевич*

*Год рождения: 1966*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 1998 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Директор по развитию*

*Период: 2000 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: 0,0200%*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: 0,0200%*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:*

*долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет*

*Ишбулатов Роман Касимович  
Год рождения: 1983  
Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2008 –настоящее время  
Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2008 –настоящее время  
Организация: ОАО «Куйбышевнефтеоргсинтез»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2008 –настоящее время  
Организация: ОАО «Северо-Западный Телеком»  
Должность: член Комитета Совета директоров по корпоративному управлению*

*Период: 2005 – настоящее время  
Организация: Представительство компании «Эн-Си-Эйч Эдвайзорс, Инк. (NCH Advisors, Inc.) в Москве  
Должность: Юрист*

*Период: 2006-настоящее время  
Организация: ООО «Кушелевский квартал»  
Должность: Генеральный директор*

*Период: 2007 – 2008  
Организация: ОАО «Мариэнергосбыт»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2007 – 2008  
Организация: ОАО «Мостотрест»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2007-2008  
Организация: ООО «Русь АгроИнвест»  
Должность: Генеральный директор*

*Период: 2007-2008  
Организация: ООО «АгроИнвест-Русь»  
Должность: Генеральный директор*

*Период: 2007- 2008*

Организация: *ООО «Ставрополь АгроИнвест»*

Должность: *Генеральный директор*

Период: *2007-2008*

Организация: *ООО «Воронеж АгроИнвест»*

Должность: *Генеральный директор*

Период: *2007- 2008*

Организация: *ООО «Пенза АгроИнвест»*

Должность: *Член Совета директоров*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: нет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) дочерних и зависимых обществ эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Количество акций дочернего или зависимого общества эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: нет*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет*

*Йохан Гриетсен Хендрик Фрейман*

*Год рождения: 1945*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2001 – настоящее время*

*Организация: Согрег В.В.*

*Должность: Управляющий директор*

*Период: 1998 – 2002*

*Организация: Rabo Black Earth*  
*Должность: исполнительный директор*

*Период: 1998-2003*  
*Организация: Закрытое акционерное общество "Полипак"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 1999-2003*  
*Организация: Открытое акционерное общество "Липецкий хладокомбинат"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2000 – 2004*  
*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2000-2003*  
*Организация: Закрытое акционерное общество "Промышленная группа Метран"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*  
*Организация: Открытое акционерное общество "Стройдеталь"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*  
*Организация: Открытое акционерное общество "Кондитерская фирма "ТАКФ"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002- 2002*  
*Организация: Закрытое акционерное общество "Кодотел"*  
*Должность: член совета директоров*

*Период: 2002-2003*  
*Организация: Открытое акционерное общество "Крекер"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*  
*Организация: Открытое акционерное общество "Любятово"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*  
*Организация: Открытое акционерное общество "Амстар"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004 - 2006*  
*Организация: ООО «КИТ-Кэпитал»*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004 – 2008*  
*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*  
*Должность: Председатель Совета директоров*

*Период: 2006 - настоящее время*

*Организация: ОАО «КИТ-Кэпитал»  
Должность: Председатель Совета директоров*

*Период: 2005 - 2006  
Организация: Dr. Scheller Cosmetics AG  
Должность: член Наблюдательного Совета*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: нет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) дочерних и зависимых обществ эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Количество акций дочернего или зависимого общества эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента:*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): член Совета директоров ОАО «КИТ-Кэпитал», в компании введена процедура внешнего управления*

*Йохен Ральф Вермут  
Год рождения: 1969  
Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2008 – настоящее время  
Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2003– настоящее время  
Организация: ООО «Вермут Эссет Менеджмент ГмбХ»  
Должность: Управляющий партнер, глава инвестиционного департамента*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: нет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) дочерних и зависимых обществ эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Количество акций дочернего или зависимого общества эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: нет*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет*

*Информация о Членах Совета директоров на конец 2009 г.*

Персональный состав органов управления эмитента.

Персональный состав Совета директоров (наблюдательного совета) эмитента.

*Совет директоров ОАО Концерн «КАЛИНА»*

*Председатель: Горяев Тимур Рафкатович*

*Год рождения: 1967*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 1996 - 2008*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Генеральный директор*

*Период: 2000 - настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004 - 2006*

*Организация: ООО «КИТ-Кэпитал»*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2006 – настоящее время*  
*Организация: ОАО «КИТ-Кэпитал»*  
*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: 0,0328%*  
*Доля обыкновенных акций Эмитента: 0,0328%*  
*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:*  
*долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*  
*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн “КАЛИНА” и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн “КАЛИНА”: таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): член Совета директоров ОАО «КИТ-Кэпитал», в компании введена процедура внешнего управления*

*Члены совета директоров:*

*Васильев Михаил Борисович*  
*Год рождения: 1954*  
*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2006 - настоящее время*  
*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 1996 – настоящее время*  
*Организация: Представительство компании «Эн-Си-Эйч Эдвайзорс, Инк. (NCH Advisors, Inc.) в Санкт-Петербурге*  
*Должность: Глава Представительства*

*Период: 2003-2006*

*Организация: ОАО «Архэнерго»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2003 – 2007  
Организация: ОАО «Завод высоковольтного оборудования «Электроаппарат»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2003-2005  
Организация: ОАО «Большой Гостиный Двор»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004-2005  
Организация: ОАО «Кировэнергообит»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2003-2006  
Организация: ОАО «Южная Телекоммуникационная Компания»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004-2006  
Организация: ОАО «Пензенская энергосбытовая компания»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004-2006  
Организация: ОАО «Смоленская ГРЭС»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004-2005  
Организация: ОАО «Владимирская энергосбытовая компания»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2005 - 2005  
Организация: ОАО «Территориальная Генерирующая Компания-5»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2005 - 2006  
Организация: ОАО «Архангельская генерирующая компания»  
Должность: член Совета директоров*

*Период: 2005 - 2005  
Организация: ОАО «Кировэнерго»  
Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: нет  
Доля обыкновенных акций Эмитента: нет  
Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:  
долей не имеет  
Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть  
приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим  
ему опционам эмитента: нет  
Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет*

*Петров Александр Юрьевич*

*Год рождения: 1973*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2008 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Генеральный директор*

*Период: 1998 – 2008*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Директор по экономике и финансам*

*Период: 2000 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член совета директоров*

*Период: 2009 – настоящее время*

*Организация: Dr. Scheller Cosmetics AG*

*Должность: член Наблюдательного Совета*

*Период: 2006 – настоящее время*

*Организация: ОАО «КИТ-Кэпитал»*

*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: 0,1311%*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: 0,1311%*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента: долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): член Совета директоров ОАО «КИТ-Кэпитал», в компании введена процедура внешнего управления*

*Геллер Николай Аркадьевич*

*Год рождения: 1966*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 1998 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Директор по развитию*

*Период: 2000 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: нет*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: нет*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента: долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет*

*Йохан Гриетсен Хендрик Фрейман*

*Год рождения: 1945*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2001 – настоящее время*

*Организация: Correg B.V.*

*Должность: Управляющий директор*

*Период: 1998 – 2002*

*Организация: Rabo Black Earth*

*Должность: исполнительный директор*

*Период: 1998-2003*

*Организация: Закрытое акционерное общество "Полипак"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 1999-2003*

*Организация: Открытое акционерное общество "Липецкий хладокомбинат"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2000 – 2004*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2000-2003*

*Организация: Закрытое акционерное общество "Промышленная группа Метран"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*

*Организация: Открытое акционерное общество "Стройдеталь"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*

*Организация: Открытое акционерное общество "Кондитерская фирма "ТАКФ"*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002- 2002*

*Организация: Закрытое акционерное общество “Кодотел”*

*Должность: член совета директоров*

*Период: 2002-2003*

*Организация: Открытое акционерное общество “Крекер”*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*

*Организация: Открытое акционерное общество “Любятово”*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2002-2003*

*Организация: Открытое акционерное общество “Амстар”*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004 - 2006*

*Организация: ООО «КИТ-Кэпитал»*

*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2004 – 2008*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Председатель Совета директоров*

*Период: 2006 - настоящее время*

*Организация: ОАО «КИТ-Кэпитал»*

*Должность: Председатель Совета директоров*

*Период: 2005 - 2006*

*Организация: Dr. Scheller Cosmetics AG*

*Должность: член Наблюдательного Совета*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: нет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента: нет*

*Доля участия такого лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) дочерних и зависимых обществ эмитента: нет*

*Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Количество акций дочернего или зависимого общества эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочернего или зависимого общества эмитента: нет*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за*

*правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*  
*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): член Совета директоров ОАО «КИТ-Кэпитал», в компании введена процедура внешнего управления*

*Андреас Бёзенберг*  
*Год рождения: 1972*  
*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2009 – настоящее время*  
*Организация: ОАО Концерн «Калина»*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2009 – настоящее время*  
*Организация: A.J. Prospect Limited*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2009 – настоящее время*  
*Организация: NEQLab Hydrogen Technologies Inc.*  
*Должность: член Совета директоров*

*Период: 2007 – настоящее время*  
*Организация: ООО «Вермут Эссет Менеджмент ГмбХ»*  
*Должность: партнер / директор департамента прямых инвестиций*

*Период: 2000 – 2006*  
*Организация: Фонд прямых инвестиций «Брокхаус»*  
*Должность: управляющий директор*

*Доля в уставном капитале эмитента: нет*  
*Доля обыкновенных акций Эмитента: нет*  
*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента: долей не имеет*  
*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента:*  
*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*  
*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*  
*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн «КАЛИНА» и/или органов контроля за финансово –*

хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.

Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет

Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет

*Чуватин Валерий Вадимович*

*Год рождения: 1967*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2009 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член совета директоров*

*Период: 2008 – настоящее время*

*Организация: ОАО «КИТ-Капитал»*

*Должность: Коммерческий директор*

*Период: 1997 – 2008*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Директор по торговой политике*

*Период: 1997 – 2004*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: нет*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: нет*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:*

*долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента:*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн "КАЛИНА" и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн "КАЛИНА": таких родственных связей нет.*

*Сведения о привлечении такого лица к административной ответственности за*

*правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг или уголовной ответственности (наличии судимости) за преступления в сфере экономики или за преступления против государственной власти: нет*

*Сведения о занятии таким лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и/или введена одна из процедур банкротства, предусмотренных законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве): нет*

**11. Размер вознаграждения, льгот и/или компенсации расходов, выплаченных членам Совета директоров ОАО Концерн "КАЛИНА" за 2009 год:**

<i>Наименование выплаты</i>	<i>2009 год</i>
<i>Вознаграждение членов совета директоров, руб.</i>	<i>3 438 609,52</i>
<i>Заработная плата, лиц, являющихся одновременно членами совета директоров и работниками Компании, по основному месту работы, руб.</i>	<i>35 125 376,15</i>
<i>Премии, выплаченные членам совета директоров по итогам работы Компании, руб.</i>	<i>0</i>

*Вознаграждение членам Совета директоров производится в соответствии с Положением о Совете директоров, утвержденным Годовым общим собранием акционеров 15 мая 2008 года. Вознаграждение Генеральному директору общества осуществляется в соответствии с трудовым договором и Положением о Генеральном директоре, утвержденным Общим собранием акционеров 12 января 2006 года.*

**12. Генеральный директор**

**Информация о Генеральном директоре на начало года**

*Петров Александр Юрьевич  
Год рождения: 1973  
Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2008 – настоящее время  
Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"  
Должность: Генеральный директор*

*Период: 1998 – 2008  
Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"  
Должность: Директор по экономике и финансам*

*Период: 2000 – настоящее время  
Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член совета директоров*

*Период: 2006 – настоящее время*

*Организация: ОАО «КИТ-Кэпитал»*

*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: 0,1311%*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: 0,1311%*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:  
долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента:*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн «КАЛИНА» и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн «КАЛИНА»: таких родственных связей нет.*

### ***Информация о Генеральном директоре на конец года***

*Петров Александр Юрьевич*

*Год рождения: 1973*

*Сведения об образовании: высшее*

*Должности за последние 5 лет:*

*Период: 2008 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Генеральный директор*

*Период: 1998 – 2008*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: Директор по экономике и финансам*

*Период: 2000 – настоящее время*

*Организация: ОАО Концерн "КАЛИНА"*

*Должность: член совета директоров*

*Период: 2009 – настоящее время*

*Организация: Dr. Scheller Cosmetics AG*

*Должность: член Наблюдательного Совета*

*Период: 2006 – настоящее время*

*Организация: ОАО «КИТ-Капитал»*

*Должность: член Совета директоров*

*Доля в уставном капитале эмитента: 0,1311%*

*Доля обыкновенных акций Эмитента: 0,1311%*

*Доли в дочерних/зависимых обществах эмитента:*

*долей не имеет*

*Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам эмитента:*

*Доля обыкновенных акций дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Количество акций дочерних/зависимых обществ эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены данным лицом в результате осуществления прав по принадлежащим ему опционам дочерних/зависимых обществ эмитента: 0 штук*

*Характер любых родственных связей с иными лицами, входящими в состав органов управления ОАО Концерн «КАЛИНА» и/или органов контроля за финансово – хозяйственной деятельностью ОАО Концерн «КАЛИНА»: таких родственных связей нет.*

***13. Сведения о сделках по приобретению или отчуждению акций Общества, совершенных членами Совета директоров и/или Генеральным директором Общества.***

*В течение 2009 года в Совет директоров не поступала информация о сделках по приобретению или отчуждению акций Общества, совершенных членами Совета директоров и/или Генеральным директором Общества*

***14. Сведения о соблюдении ОАО Концерн «Калина» Кодекса корпоративного поведения.***

*На данный момент в состав Совета Директоров компании входят 3 независимых директора. В 4 квартале 2004 г. компания приняла Кодекс корпоративного управления ОАО Концерн «Калина».*