

**ОАО КАТРЕН**  
*годовой отчет 2011*



<b>ОАО «Катрен»</b>	
Компания в цифрах	3
Вступительное слово генерального директора	4
Миссия и стратегия ОАО «Катрен»	6
Юридическая структура ОАО «Катрен»	8
Совет директоров ОАО «Катрен»	10
Финансовые результаты	12
Система управления рисками	22
Информационные технологии	24
Социальная политика	26
История компании	30
<b>ЗАО НПК «Катрен»</b>	
Компания в цифрах	32
Географическая структура	33
Итоги деятельности	34
Логистическая система	37
Ассортимент	40
Продвижение продукции	41
Итоги и планы	43
Анализ фармацевтического рынка	44
Положение на рынке	50
<b>Аптечная сеть «Мелодия здоровья»</b>	56
<b>ООО «Вента. ЛТД» (Украина)</b>	58
<b>ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)</b>	60
<b>ОДО «Доминантафарм» (Беларусь)</b>	62
<b>Контактная информация</b>	64

- ✓ Группа компаний «Катрен» имеет подразделения в **4** странах (Россия, Украина, Казахстан, Беларусь)
  - ✓ Объем выручки без НДС — **\$ 3,1** млрд (+24%)
  - ✓ Чистая прибыль акционерам Компании — **\$ 22,3** млн (+190%)
  - ✓ EBITDA — **\$ 71,5** млн (+87%)
  - ✓ Чистый долг — **\$ 67,0** млн (-25%)
  - ✓ Численность персонала — более **4 800** сотрудников
  - ✓ Дистрибьюторские подразделения обслуживают более **55 000** аптек, аптечных складов и лечебных учреждений
-



2011 год был сложным как для нашей компании, так и для рынка в целом. Рынок рос крайне медленно по сравнению с другими периодами, и еще не до конца оправился от кризиса, поэтому нынешнее состояние можно назвать переходом к восстановлению. При этом на рынке наблюдаются проблемы на всем конкурентном поле как в оптовом сегменте, так и в рознице. Обострение конкуренции в конечном счете привело к снижению прибыльности, а общий тренд цен устойчиво шел вниз. В этот год государство в лице различных ведомств не осложнило деятельность компаний на рынке особыми инновациями, и это был позитивный момент.

Все эти обстоятельства, естественно, отразились на результатах нашего Холдинга. Тем не менее мы практически полностью выполнили план и впервые за всю историю преодолели планку по обороту в 3 млрд долларов в целом по группе и заработали хороший объем прибыли. На мой взгляд, в сложившихся условиях этот результат более чем достойный.

Среди наиболее значимых событий ушедшего года мне хотелось бы отметить то, что именно в 2011 году мы пришли к соглашению, что ЕБРР приобретет 15% миноритарного пакета акций компании ОАО «Катрен». Образно говоря, мы «второй раз женились» с нашими партнерами, ведь ЕБРР уже являлся косвенным акционером ЗАО НПК «Катрен» через участие в Западно-Сибирском Региональном Венчурном Фонде ЕБРР под управлением Berkeley Capital Partners. 2012 год станет новым финансовым годом нашей совместной работы, и это, естественно, отразится на реальной жизни компании. И если 2011 год был годом, связанным с повышением операционной эффективности, то 2012 год может стать годом инвестиций в различные направления деятельности компаний Холдинга.

В целом стратегия холдинга «Катрен» выражается в простой фразе: мы будем продолжать развитие компании адекватно той позиции, которую, как мы считаем, она должна занимать на рынке. И это касается всех подразделений Холдинга. Мы приняли для себя так называемую стратегию горизонта. Согласно этому подходу процесс укрепления лидерских позиций — постоянный, когда необходимо вновь и вновь подниматься на новый уровень. В таких условиях нам важно задавать лишь индикаторы движения которые в конечном счете и ложатся в основу стратегии. Компания является одним из лидеров отрасли, поэтому ей необходимо стремиться к этой позиции во всех аспектах ее деятельности как в опте, так и в рознице.

Основная компания нашего Холдинга — ЗАО НПК «Катрен» — долгое время фокусировалась на работе в коммерческом сегменте. Сейчас скорость развития

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «КАТРЕН»

этого сегмента замедляется, и поэтому мы присматриваемся к другим сегментам рынка, в частности к бюджетным продажам. Здесь условия складываются таким образом, что можно прогнозировать повышение прозрачности сегмента и то, что он будет становиться все более и более доступным для неспециализированных компаний.

Другой пример — аптечная сеть «Мелодия здоровья». Она уже вошла в розничную элиту, и мы заинтересованы в сохранении качества и темпов ее развития. На сегодняшний день в аптечной рознице мы видим тенденцию, когда под влиянием разнообразных факторов не все субъекты рынка успевают приспособиться к новым условиям, закладывая риски в систему управления. В итоге не все аптечные предприятия чувствуют себя хорошо, и некоторые будут вынуждены или уйти с рынка, или продать бизнес более сильным игрокам. Эти условия создают вызов для «Мелодии здоровья» и дают шанс достигнуть хороших результатов путем выстраивания менее затратных процессов и повышения операционной эффективности. И для того чтобы поднять темпы развития в этом сегменте, мы не исключаем возможных слияний и поглощений.

Также работает стратегия развития Холдинга в рамках географической экспансии и переноса технологий и культуры компании в подразделения в странах СНГ. В Украине «Вента. ЛТД» в свое время занимала 9-е место в отраслевом рейтинге, сейчас эта компания входит в число лидеров рынка. В 2011 году «Вента» вышла на новый уровень как по масштабу операций, так и по полученной прибыли. Считаю это хорошим результатом.

В Казахстане дела подразделения нашего Холдинга — «ЭМИТИ Интернешнл» — шли не так хорошо. 2011 год здесь стал годом убытков. С одной стороны, были существенные проблемы в управлении, с другой — высокая кредитная нагрузка, которая существенно отразилась на прибыльности компании. Таким образом, причиной убытков стала совокупность факторов. Мы вынуждены были сменить менеджмент, назначив на пост генерального директора человека, который имеет огромный опыт в нашей российской компании. Уверен, что он сможет осуществить перелом в развитии «ЭМИТИ Интернешнл», в результате которого компания сможет решить текущие проблемы. Задача на 2012 год — выйти на уровень безубыточности.

В 2011 году в Белоруссии наше подразделение ОДО «Доминантафарм» стало заложником сложной макроэкономической ситуации. Девальвация белорусского рубля почти на 200%, высокие темпы инфляции, проблемы с ликвидностью у многих игроков рынка, включая розницу и ряд дистрибьюторов, паника среди поставщиков, которые, с одной стороны, хотели бы продолжить работу, а с другой — стремились сохранить свои деньги, — все это привело к застою и падению рынка. В результате мы существенно снизили товарооборот, но смогли избежать больших убытков. В 2012 году мы нацелены на позитивный результат, тем более что для этого есть все предпосылки.

В целом в 2012 году мы будем продолжать органичное развитие холдинга «Катрен» согласно намеченным планам нашего долгосрочного развития. Если говорить о возможных приобретениях на рынках СНГ, то 2012 год станет временем работы над качеством процессов. Для нас сейчас важно стабилизировать ситуацию в целом, поскольку в каждой фазе интеграционных процессов есть свои ловушки и опасности. На сегодня мы приобретаем компетенции в этой области, соответственно, полученные результаты должны будут подтвердить правильность наших действий.



Владимир Спиридонов,  
генеральный директор ОАО «Катрен»



### Миссия ОАО «Катрен»

---

Мы — этическая компания, деятельность которой улучшает здоровье и качество жизни людей.

#### Мы развиваем открытое и взаимовыгодное сотрудничество с партнерами

- ✓ на принципах надежности и профессионализма в работе
- ✓ стремимся к технологическому лидерству
- ✓ поддерживая высокие стандарты качества и безопасности

#### Мы строим свое развитие на основе

- ✓ доверия к сотрудникам и энергии, инициативы, ответственности каждого из них
- ✓ внимания к личностному и профессиональному росту
- ✓ искренности и дружелюбия
- ✓ честности и справедливости в отношениях

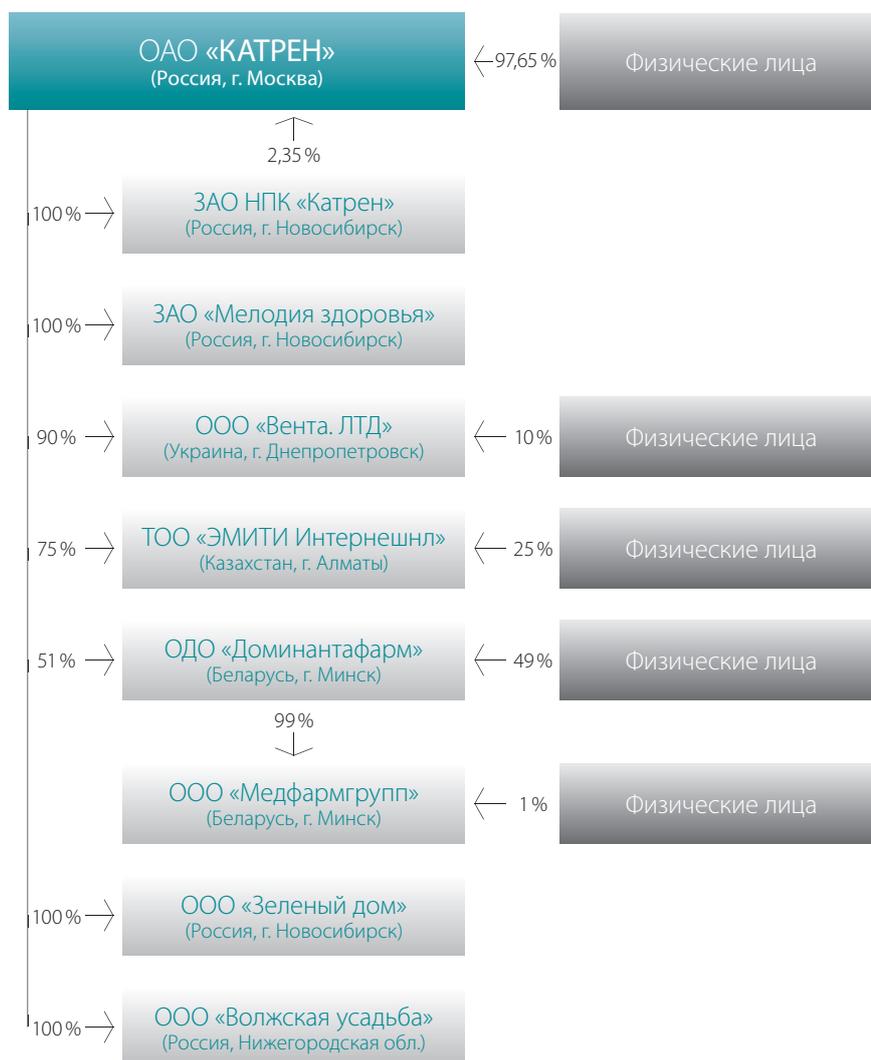
ОАО «Катрен» ставит перед собой стратегическую цель — стать международной компанией, занимающей устойчивые позиции на основных развивающихся рынках в сферах деятельности, улучшающих здоровье и качество жизни людей, обеспечивая непрерывный рост капитала и эффективное использование инвестиций.

### Стратегия ОАО «Катрен»

---

#### Ключевыми элементами стратегии Компании являются:

- ✓ увеличение доли присутствия на каждом из рынков
  - ✓ сокращение затрат и обеспечение стабильных конкурентных цен на продукцию и услуги
  - ✓ использование географической и отраслевой синергии
  - ✓ использование полного набора компетенций Компании в каждой сфере деятельности
-



На схеме отражена корпоративная структура Группы «Катрен» по состоянию на 31 декабря 2011 года.

ОАО «Катрен» — международный холдинг, осуществляющий деятельность на фармацевтических рынках в сегментах дистрибуции и розницы.

ОАО «Катрен» владеет компаниями в четырех странах:

### Россия

Основная компания Группы — фармацевтический дистрибьютор ЗАО НПК «Катрен». По предварительным данным, выручка ЗАО НПК «Катрен» за 2011 год составила \$ 2,7 млрд без НДС, что на 22% больше, чем в 2010 году. При этом общий прирост фармрынка, по оценкам ведущих маркетинговых агентств, составил 11–12%.

По данным ЦМИ «Фармэксперт», по итогам 2011 года ЗАО НПК «Катрен» занимает 12,5% на рынке прямых поставок ЛС, включая ДЛО, и 19,5% — в коммерческом сегменте ЛС.

#### **Аптечная сеть «Мелодия здоровья».**

По состоянию на 31 декабря 2011 года аптечная сеть включает в себя 236 розничных точек в 44 субъектах РФ.

По итогам 2011 года АС «Мелодия здоровья» заняла 5-е место в рейтинге влияния и 9-е сквозное место в комплексном рейтинге аптечных сетей.

### **Украина**

---

ООО «Вента. ЛТД» — украинский фармацевтический дистрибьютор, вошедший в состав Группы в 2008 году.

По итогам 2011 года доля компании на местном фармацевтическом рынке составила 9%. По данным исследования рынка Pharma-Q «Мнение провизоров/фармацевтов», по всем параметрам ООО «Вента. ЛТД» занимает 4-е место. При росте фармрынка в 2011 году порядка 15,4% рост выручки ООО «Вента. ЛТД» составил 43%.

В 2011 году ООО «Вента. ЛТД» увеличило охват клиентской базы до 75%, расширило площади Львовского и Харьковского региональных складов.

На сегодняшний момент компания располагает 7 филиалами и 2 представительствами на территории Украины.

### **Казахстан**

---

ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» — казахстанский фармацевтический дистрибьютор, вошедший в состав Группы в 2009 году. По итогам 2011 года доля компании на местном фармацевтическом рынке составила 8,6%. В компании проведены структурные изменения и мероприятия по сокращению операционных расходов, которые уменьшились по сравнению с 2010 годом на 15%. Проведено рефинансирование ссудной задолженности, что позволило снизить процентную ставку и валютные риски. На сегодняшний момент компания располагает 8 филиалами и 9 представительствами.

### **Беларусь**

---

ОДО «Доминантафарм» — белорусский фармацевтический дистрибьютор, вошедший в состав Группы в 2010 году. По итогам 2011 года доля компании на местном фармацевтическом рынке составляет 8%. В 2011 году в Республике Беларусь произошла существенная девальвация белорусского рубля (падение к долл. США почти в три раза). Выручка ОДО «Доминантафарм» в долл. США снизилась на 33%, по отчетности МСФО с поправкой на гиперинфляцию, в белорусских рублях рост выручки составил 21%. В 2011 году осуществлен переезд на новый более производительный склад. В 2012 году начато строительство собственного склада с увеличенными возможностями.



**Оксана Юрьевна Кузнецова**

Председатель совета директоров ОАО «Катрен»

Финансовый директор ЗАО НПК «Катрен»

Член Комитета по стратегии совета директоров ОАО «Катрен»

Окончила Новосибирский коммерческий институт (1993 г.)

MBA The Open University, UK



**Владимир Николаевич Спиридонов**

Генеральный директор ОАО «Катрен»

Член совета директоров ОАО «Катрен»

Член комитета по стратегии совета директоров ОАО «Катрен»

Окончил Новосибирский государственный университет (1985 г.)

Диплом The Open University, UK



**Леонид Валентинович Конобеев**

Генеральный директор ЗАО НПК «Катрен»

Член совета директоров ОАО «Катрен»

Член комитета по стратегии совета директоров ОАО «Катрен»

Окончил Новосибирский государственный университет (1986 г.)

Диплом The Open University, UK



**Ирина Петровна Цой**

Заместитель генерального директора ОАО «Катрен»

Член совета директоров ОАО «Катрен»

Член комитета по аудиту совета директоров ОАО «Катрен»

Окончила Новосибирский государственный университет (1996 г.)

MBA The Open University, UK



**Дмитрий Евгеньевич Моисеев**

Независимый член совета директоров ОАО «Катрен»

Член комитета по стратегии совета директоров ОАО «Катрен»

Окончил Московский государственный университет имени Ломоносова (1996 г.)



**Наталья Николаевна Щербина**

Директор филиала ЗАО НПК «Катрен» в г. Санкт-Петербурге

Член совета директоров ОАО «Катрен»

Окончила Пермский государственный фармацевтический институт  
MBA The Open University, UK



**Светлана Николаевна Вострова**

Коммерческий директор ЗАО НПК «Катрен»

Член совета директоров ОАО «Катрен»

Окончила Алтайский государственный университет (1997 г.)  
Диплом The Open University, UK



**Артем Александрович Ситников**

Член совета директоров ОАО «Катрен»

Член комитета по стратегии совета директоров ОАО «Катрен»

Окончил Московский государственный институт международных отношений (1995 г.)  
MBA London Business School. UK



**Сергей Викторович Шibaев**

Независимый член совета директоров ОАО «Катрен»

Член комитета по стратегии совета директоров ОАО «Катрен»

Член комитета по аудиту совета директоров ОАО «Катрен»

Окончил Московский государственного институт международных отношений (1981 г.)  
Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), UK (1995 г.)  
MBA Henley Management College, UK

Состав совета директоров избран на собрании акционеров 13.01.2012.

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о совокупной прибыли за год  
(в тыс. долл. США)

	Консолидированная отчетность	
	2011*	2010
<b>Выручка</b>	<b>3 139 458</b>	<b>2 536 828</b>
Себестоимость продаж	(2 890 804)	(2 350 624)
<b>Валовая прибыль</b>	<b>248 653</b>	<b>186 204</b>
Прочие доходы	1 933	6 409
Коммерческие расходы	(119 925)	(96 753)
Административные расходы	(68 318)	(66 634)
Прочие расходы	(88)	(1 260)
Обесценение гудвила	(6 976)	—
<b>Результаты операционной деятельности</b>	<b>55 280</b>	<b>27 967</b>
Финансовые доходы	1 200	1 757
Финансовые расходы	(20 025)	(12 579)
<b>Чистые финансовые расходы</b>	<b>(18 826)</b>	<b>(10 822)</b>
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>36 454</b>	<b>17 145</b>
Расход по налогу на прибыль	(16 451)	(9 152)
<b>Прибыль (убыток) за отчетный год</b>	<b>20 004</b>	<b>7 993</b>
<b>Прибыль, причитающаяся:</b>		
собственникам Компании	22 347	7 636
неконтролирующим акционерам	(2 343)	357
<b>ЕБИТДА</b>	<b>71 492</b>	<b>38 145</b>

\* Предварительная неаудированная отчетность

ОАО «Катрен», являясь головной компанией Группы «Катрен», третий год презентует консолидированную отчетность, в которой представлены предварительные неаудированные финансовые результаты деятельности по итогам 2011 года (по МСФО). Консолидированная отчетность, подтвержденная аудиторами KPMG, публикуется на сайте <http://www.katrengroup.ru>.

Информация по компаниям раскрывается в годовом отчете по принципу существенности.

ЗАО НПК «Катрен» (Россия, Новосибирск) выделено в отдельный сегмент, так как вклад данного Общества в валюту баланса составляет 93%, доля в выручке Группы — 85%, доля в прибыли среди прибыльных компаний — 85%. Остальные компании Группы «Катрен» представлены в сегменте «Прочие компании».

## Выручка

Неаудированная выручка (без НДС) Группы по МСФО по итогам 2011 года увеличилась на 24% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года и составляет **\$ 3 139** млн.

Группа	Страна	Выручка в млн долл. США		Изменение 2011/2010, %
		2011	2010	
<b>Итого по Группе «Катрен»:</b>		<b>3 139</b>	<b>2 537</b>	<b>24%</b>
ЗАО НПК «Катрен»	Россия	2 673	2 183	22%
АС «Мелодия здоровья»	Россия	126	86	47%
ООО «Вента. ЛТД»	Украина	245	172	43%
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	Казахстан	74	84	-12%
ОДО «Доминантафарм»	Беларусь	34	31*	12%
Прочие дочерние компании	Россия	7	2	297%
Консолидационные корректировки		-20	-20	3%

\* ОАО «Катрен» вошло в состав акционеров ОДО «Доминантафарм» в мае 2010 года.

В таблице приведена выручка за июнь-декабрь 2010 г.

Доля в выручке Группы в 2011 году:	
ЗАО НПК «Катрен»	85,2%
АС «Мелодия здоровья»	4,0%
ООО «Вента. ЛТД»	7,8%
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	2,4%
ОДО «Доминантафарм»	1,1%
Консолидирующие корректировки	-0,6%

**Валовая прибыль** за 2011 год составила **\$ 249** млн, что **на 34% больше** аналогичного показателя 2010 года. Процент валовой прибыли к себестоимости составил в 2011 г. — **8,6%**, в 2010 г. — **7,9%**.

**Операционные расходы** за 2011 год составили **\$ 188** млн (рост к 2010 году на **15%**). Процент операционных расходов к выручке составил в 2011 году **6,0%**, в 2010 году — **6,4%**. Все компании Группы продемонстрировали снижение уровня операционных расходов. Основные направления, по которым удалось сократить уровень расходов по дистрибьюторским компаниям, — склад, сбыт и транспорт.

**Чистые финансовые расходы** за 2011 год составили **\$ 18,8** млн, что **на 74% больше** аналогичного показателя 2010 года. При этом чистые процентные расходы меньше 2010 года на **7%**, рост финансовых расходов связан с курсовыми убытками по ОДО «Доминантафарм» (Республика Беларусь).

**Чистая прибыль** Группы, причитающаяся акционерам ОАО «Катрен», по предварительным неаудированным данным, составила за 2011 год **\$ 22,3** млн (2010 г. — \$ 7,6 млн).

**ЕБИТДА** за 2011 год составила **\$ 71,5** млн (2010 г. — \$ 38,1 млн).

**Чистый финансовый долг** на 31.12.2011 составил **\$ 67** млн (2010 г. — \$ 89 млн).

## ОАО «Катрен». Консолидированный отчет о финансовом положении (в тыс. долл. США)

	Консолидированная отчетность	
	2011*	2010
<b>Активы</b>		
<b>Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	81 794	79 512
Нематериальные активы	12 821	21 298
Прочие инвестиции	2 776	5 016
<b>Итого внеоборотных активов</b>	<b>97 391</b>	<b>105 826</b>
<b>Оборотные активы</b>		
Запасы	647 102	482 850
Прочие инвестиции	6 519	3 414
Дебиторская задолженность по налогу на прибыль	29	232
Торговая и прочая дебиторская задолженность	392 044	273 847
Предоплата за оборотные активы	7 561	8 626
Денежные средства	52 106	17 233
<b>Итого оборотных активов</b>	<b>1 105 361</b>	<b>786 201</b>
<b>Всего активов</b>	<b>1 202 752</b>	<b>892 028</b>
<b>Собственный капитал и обязательства</b>		
<b>Собственный капитал</b>		
Акционерный капитал	39 072	39 072
Резервы	(31 022)	(29 724)
Нераспределенная прибыль	30 975	22 859
<b>Итого собственного капитала акционеров Компании</b>	<b>39 025</b>	<b>32 207</b>
Доля неконтролирующих акционеров	(388)	3 692
<b>Итого собственного капитала</b>	<b>38 637</b>	<b>35 899</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Кредиты и займы	62 119	58 274
Отложенные налоговые обязательства	7 470	3 014
<b>Итого долгосрочных обязательств</b>	<b>69 589</b>	<b>61 288</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Кредиты и займы	57 029	47 969
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 029 539	740 294
Резервы	733	1 534
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	7 226	5 044
<b>Итого краткосрочных обязательств</b>	<b>1 094 527</b>	<b>794 841</b>
<b>Итого обязательств</b>	<b>1 164 115</b>	<b>856 129</b>
<b>Всего собственного капитала и обязательств</b>	<b>1 202 752</b>	<b>892 028</b>

\* Предварительная неаудированная отчетность

### Изменения в структуре баланса

- доля внеоборотных активов на 31.12.2011 г. составила **8,1%** (2010 г. — 11,9%), удельный вес основных средств в активах баланса **уменьшился на 2,1%** и составил на 31.12.2011 — **6,8%**;
- в структуре оборотных активов к активам баланса: доля дебиторской задолженности увеличилась на **1,9%**, при этом доля товарных запасов сократилась на **0,3%**;
- доля банковских займов в финансировании деятельности составила **9,9%** (2010 г. — 11,9%). Доля долгосрочных займов составила **52%** от общего объема заимствования (2010 г. — 55%);
- доля собственного капитала **уменьшилась на 0,8%**, при этом в сумме увеличилась на **\$ 3 млн.** Увеличение собственного капитала акционеров ОАО «Катрен» составило **\$ 7 млн.**

### Финансовый цикл

В таблице представлена динамика основных показателей управления ликвидностью Группы «Катрен».

Оборачиваемость, раз в год	2011	2010	2009	Описание показателя
Торговой дебиторской задолженности	10,2	10,5	9,7	Отношение выручки от реализации к соответствующей среднегодовой величине актива баланса
Товарного запаса*	5,1	5,4	5,9	
Кредиторской задолженности*	3,3	3,5	3,5	
Ссудной задолженности	27,9	28,5	33,6	
Активов	3,0	3,1	3,3	

\* отношение себестоимости реализации к среднегодовой величине актива баланса

Оборачиваемость активов Группы «Катрен» в 2011 году существенно не изменилась. Финансовый цикл Группы составил **122** дня, в том числе:

	дней	
	2011	2010
ЗАО НПК «Катрен»	132	127
АС «Мелодия здоровья»	37	36
ООО «Вента. ЛТД»	100	87
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	190	163
ОДО «Доминантафарм»	244	177

#### Увеличение финансового цикла в основном связано:

- в ЗАО НПК «Катрен» — с увеличением прочих инвестиций и денежных средств;
- в ООО «Вента. ЛТД», ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», ОДО «Доминантафарм» — с увеличением товарного запаса.

### Основные средства

По состоянию на 31 декабря 2011 года основные средства составили \$ 82 млн (2010 г. — \$ 80 млн).

### Нематериальные активы

По состоянию на 31 декабря 2011 года нематериальные активы составили \$ 13 млн (2010 г. — \$ 21 млн).

### Запасы

По состоянию на 31 декабря 2011 года товарные запасы составили \$ 647 млн. По сравнению с 31 декабря 2010 года они выросли на 34% при росте себестоимости продаж на 23%. Компания создает резерв по снижению стоимости товаров с коротким сроком годности либо низкой оборачиваемостью.

### Дебиторская задолженность

По состоянию на 31 декабря 2011 года торговая дебиторская задолженность составила \$ 361 млн, что на 42% больше показателя 2010 года.

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности по Группе «Катрен» составляет 36 дней, что соответствует уровню прошлого года. Сбытовая команда регулярно проводит контроль состояния расчетов с дебиторами. Дополнительно юридическая служба проводит мониторинг состояния дебиторской задолженности и принимает решение о передаче задолженности на принудительное взыскание в досудебном или судебном порядке. Компания создает резервы на возможные убытки от списания сомнительной дебиторской задолженности индивидуально по покупателям из зоны риска.

Год	Товарооборот Группы	Торговая ДЗ	Созданный резерв ДЗ (МСФО)		Оборачиваемость ДЗ
	тыс. \$	тыс. \$	тыс. \$	% от ДЗ	раз в год
2009	2 068 674	242 795	13 544	6%	9,7
2010	2 536 828	268 389	13 790	5%	10,5
2011	3 139 458	368 560	7 813	2%	10,2

### Кредиторская задолженность поставщикам

---

По состоянию на 31 декабря 2011 года кредиторская задолженность поставщикам составила \$ 1 012 млн, что на 6 дней больше показателя 2010 года. Рост кредиторской задолженности объясняется ростом объема деятельности и увеличением сроков отсрочки платежа согласно заключенным контрактам на поставку товара.

### Кредиты и займы

---

По состоянию на 31 декабря 2011 года общая ссудная задолженность составила \$ 119 млн, в т.ч. долгосрочные займы составили \$ 62 млн. Доля долгосрочных займов составила 52% от общего объема заимствования (2010 г. — 55%). По сравнению с 2010 годом сумма займов выросла на \$ 13 млн.

**Основными кредиторами Группы «Катрен» являются:**

- ✓ на территории Российской Федерации — Сибирский банк Сбербанка РФ, ЗАО «Райффайзен Банк», все кредиты номинированы в российских рублях
- ✓ на территории Республики Казахстан — Дочерний Банк Акционерное Общество «Сбербанк России», кредит в тенге
- ✓ в Украине — АО «Райффайзен Банк Аваль», кредит выдан в гривнах
- ✓ в Республике Беларусь — ЗАО «АКБ «БелРосБанк», основная часть кредитов номинирована в белорусских рублях

### Собственный капитал

---

По состоянию на 31 декабря 2011 года собственный капитал акционеров ОАО «Катрен» составил \$ 39 млн (на 31 декабря 2010 года — \$ 32 млн).

**Основные факторы, оказавшие влияние на изменение капитала:**

- ✓ прибыль за отчетный период ЗАО НПК «Катрен», ООО «Вента. ЛТД»
- ✓ убытки за отчетный период АС «Мелодия здоровья», ТОО «Эмити Интернешнл», ОДО «Доминантафарм»
- ✓ дивиденды, объявленные и выплаченные акционерам ОАО «Катрен»
- ✓ выкуп собственных акций

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о совокупной прибыли за год,  
закончившийся 31 декабря 2011 года  
(в тыс. долл. США)

	ЗАО НПК «Катрен»	
	2011*	2010
<b>Выручка</b>	<b>2 673 473</b>	<b>2 182 917</b>
Себестоимость продаж	(2 495 356)	(2 045 992)
<b>Валовая прибыль</b>	<b>178 117</b>	<b>136 925</b>
Прочие доходы	783	2 521
Коммерческие расходы	(80 351)	(59 754)
Административные расходы	(46 539)	(53 871)
Прочие расходы	(135)	(298)
Обесценение гудвила	—	—
<b>Результаты операционной деятельности</b>	<b>51 876</b>	<b>25 523</b>
Финансовые доходы	8 791	1 939
Финансовые расходы	(13 002)	(7 931)
<b>Чистые финансовые расходы</b>	<b>(4 211)</b>	<b>(5 992)</b>
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>47 664</b>	<b>19 531</b>
Расход по налогу на прибыль	(12 850)	(7 087)
<b>Прибыль (убыток) за отчетный год</b>	<b>34 815</b>	<b>12 444</b>
<b>Прибыль, причитающаяся:</b>		
собственникам Компании	34 815	12 444
неконтролирующим акционерам	—	—

\* Предварительная неаудированная отчетность

## ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
2011*	2010	2011*	2010	2011*	2010
486 368	373 731	(20 383)	(19 820)	3 139 458	2 536 828
(416 011)	(323 123)	20 563	18 492	(2 890 804)	(2 350 624)
70 356	50 607	180	(1 328)	248 653	186 204
1 858	3 989	(708)	(101)	1 933	6 409
(30 853)	(24 808)	(8 721)	(12 191)	(119 925)	(96 753)
(31 170)	(27 085)	9 392	14 321	(68 318)	(66 634)
47	(960)	—	(1)	(88)	(1 260)
—	—	(6 976)	—	(6 976)	—
10 238	1 743	(6 834)	700	55 280	27 967
14 193	559	(21 784)	(741)	1 200	1 757
(27 847)	(5 368)	20 824	720	(20 025)	(12 579)
(13 654)	(4 809)	(960)	(20)	(18 826)	(10 822)
(3 416)	(3 065)	(7 793)	680	36 454	17 145
(3 767)	(2 065)	167	—	(16 451)	(9 152)
(7 184)	(5 131)	(7 627)	680	20 004	7 993
(4 840)	(5 488)	(7 627)	680	22 347	7 636
(2 343)	357	—	—	(2 343)	357

## ОАО «Катрен». Консолидированный отчет о финансовом положении (в тыс. долл. США)

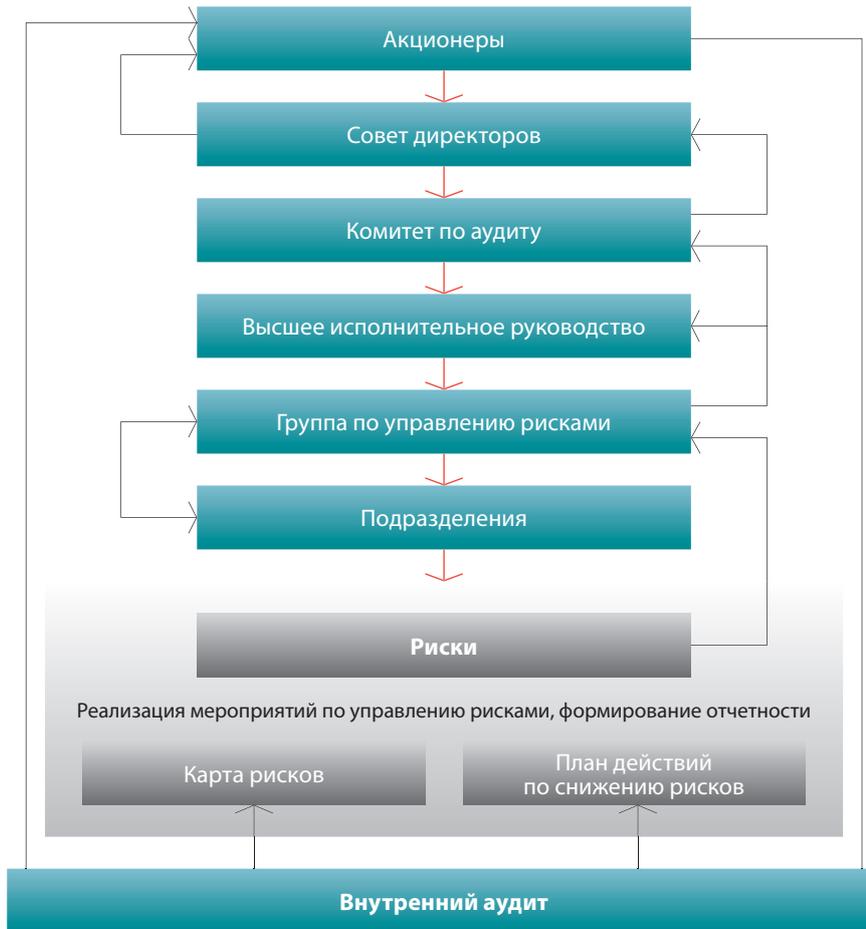
	ЗАО НПК «Катрен»	
	2011*	2010
<b>Активы</b>		
<b>Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	68 835	66 870
Нематериальные активы	46	11
Прочие инвестиции	43 758	52 065
<b>Итого внеоборотных активов</b>	<b>112 638</b>	<b>118 946</b>
<b>Оборотные активы</b>		
Запасы	520 043	387 160
Прочие инвестиции	65 544	39 428
Дебиторская задолженность по налогу на прибыль	—	—
Торговая и прочая дебиторская задолженность	368 254	252 236
Предоплата за оборотные активы	8 051	5 323
Денежные средства	45 480	12 165
<b>Итого оборотных активов</b>	<b>1 007 372</b>	<b>696 312</b>
<b>Всего активов</b>	<b>1 120 010</b>	<b>815 259</b>
<b>Собственный капитал и обязательства</b>		
<b>Собственный капитал</b>		
Акционерный капитал	1	5
Резервы	3 560	9 182
Нераспределенная прибыль	100 525	76 123
<b>Итого собственного капитала акционеров Компании</b>	<b>104 086</b>	<b>85 309</b>
Доля неконтролирующих акционеров	—	—
<b>Итого собственного капитала</b>	<b>104 086</b>	<b>85 309</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Кредиты и займы	62 119	55 780
Отложенные налоговые обязательства	3 182	527
<b>Итого долгосрочных обязательств</b>	<b>65 301</b>	<b>56 307</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Кредиты и займы	27 954	23 463
Торговая и прочая кредиторская задолженность	915 289	645 689
Резервы	155	164
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	7 225	4 327
<b>Итого краткосрочных обязательств</b>	<b>950 623</b>	<b>673 643</b>
<b>Итого обязательств</b>	<b>1 015 924</b>	<b>729 950</b>
<b>Всего собственного капитала и обязательств</b>	<b>1 120 010</b>	<b>815 259</b>

\* Предварительная неаудированная отчетность

Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
2011*	2010	2011*	2010	2011*	2010
<b>Активы</b>					
<b>Внеоборотные активы</b>					
12 959	12 642	—	—	81 794	79 512
7 121	8 769	5 654	12 518	12 821	21 298
32 990	34 363	(73 972)	(81 412)	2 776	5 016
<b>53 070</b>	<b>55 774</b>	<b>(68 318)</b>	<b>(68 894)</b>	<b>97 391</b>	<b>105 826</b>
<b>Оборотные активы</b>					
127 799	95 693	(740)	(3)	647 102	482 850
328	372	(59 353)	(36 387)	6 519	3 414
29	232	—	—	29	232
29 195	26 609	(5 404)	(4 997)	392 044	273 847
1 209	3 297	(1 699)	5	7 561	8 626
6 626	5 068	—	—	52 106	17 233
<b>165 186</b>	<b>131 271</b>	<b>(67 197)</b>	<b>(41 382)</b>	<b>1 105 361</b>	<b>786 201</b>
<b>218 256</b>	<b>187 045</b>	<b>(135 515)</b>	<b>(110 276)</b>	<b>1 202 752</b>	<b>892 028</b>
<b>Собственный капитал и обязательства</b>					
<b>Собственный капитал</b>					
52 694	52 694	(13 623)	(13 627)	39 072	39 072
(37 466)	(39 241)	2 885	335	(31 022)	(29 724)
(41 371)	(32 776)	(28 179)	(20 488)	30 975	22 859
<b>(26 144)</b>	<b>(19 323)</b>	<b>(38 917)</b>	<b>(33 779)</b>	<b>39 025</b>	<b>32 207</b>
1	1	(389)	3 691	(388)	3 692
<b>(26 143)</b>	<b>(19 322)</b>	<b>(39 306)</b>	<b>(30 088)</b>	<b>38 637</b>	<b>35 899</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>					
46 481	41 114	(46 481)	(38 620)	62 119	58 274
4 436	2 487	(148)	-	7 470	3 014
<b>50 917</b>	<b>(43 601)</b>	<b>(46 629)</b>	<b>(38 620)</b>	<b>69 589</b>	<b>61 288</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>					
72 652	60 531	(43 577)	(36 025)	57 029	47 969
120 252	100 148	(6 002)	(5 543)	1 029 539	740 294
577	1 370	—	—	733	1 534
2	717	—	—	7 226	5 044
<b>193 483</b>	<b>162 766</b>	<b>(49 580)</b>	<b>(41 568)</b>	<b>1 094 527</b>	<b>794 841</b>
<b>244 400</b>	<b>206 367</b>	<b>(96 209)</b>	<b>(80 188)</b>	<b>1 164 115</b>	<b>856 129</b>
<b>218 256</b>	<b>187 045</b>	<b>(135 515)</b>	<b>(110 276)</b>	<b>1 202 752</b>	<b>892 028</b>

В компании «Катрен» уже более трех лет действует интегрированная система управления рисками.

Организационная структура системы управления рисками



← принимаемые решения по управлению рисками    ← работа по рискам

Для повышения уровня корпоративного управления в рамках системы управления рисками были внедрены разного рода процедуры внутреннего контроля.

В 2011 году основное внимание было уделено работе по минимизации «общефирменных рисков», то есть тех рисков, вероятность реализации которых зависит от деятельности нескольких подразделений компании «Катрен». Основная работа касалась минимизации следующих видов рисков:

- ✓ риск невыполнения требований законодательства в части осуществления продаж в бюджетном сегменте
- ✓ риск составления некорректного бюджета
- ✓ риски, связанные со строительством складских и офисных помещений

### **Риск невыполнения требований законодательства в части осуществления продаж в бюджетном сегменте**

---

В ЗАО НПК «Катрен» была внедрена процедура аккредитации сотрудников, которые непосредственно осуществляют данные операции.

#### **Цели проведения аккредитации:**

- ✓ Мониторинг знаний и навыков, необходимых для работы по данному направлению
- ✓ Повышение квалификации сотрудников, ответственных за корректность операционной составляющей продаж в бюджетном сегменте
- ✓ Повышение квалификации руководителей подразделений, ответственных за управление и развитие продаж в данном сегменте

### **Риск составления некорректного бюджета**

---

В 2011 году были внедрены индикаторы риска, разработанные с учетом текущей рыночной ситуации и положения «Катрен» на рынке. Данные индикаторы представлены в виде нескольких показателей. Превышение предельных значений этих показателей может свидетельствовать о том, что вероятность реализации риска составления некорректного бюджета выше приемлемого уровня.

Согласование и утверждение бюджета на 2012 год проходило с учетом новых индикаторов риска.

### **Риски, связанные со строительством складских и офисных помещений**

---

В 2011 году вступил в силу новый регламент реализации проектов по строительству. Соблюдение этого регламента позволит улучшить внутренний контроль над такими проектами за счет того, что внутренняя отчетность по проектным работам станет регулярной, более прозрачной, а значит — понятной для участников процесса. Кроме того, он позволит более четко распределить обязанности и ответственность между всеми участниками проекта.

В 2012 году компания «Катрен» будет продолжать работу по повышению эффективности действующей системы внутреннего контроля.

Невозможно представить себе современного фармдистрибьютора без новейших систем автоматизации. Взаимодействие с аптеками и производителями, необходимость управлять товарным запасом и логистикой — все это порождает огромный объем стандартизированных операций, который чисто физически невозможно обработать вручную. А это, в свою очередь, заставляет дистрибьюторов стремиться к технологическому совершенству в информационной сфере. Таким образом, технологическое совершенство — это основа, базис, из которого в дальнейшем может произрастать конкурентное преимущество дистрибьютора.

Для того чтобы реализовать конкурентное преимущество в технологической сфере, во всех дистрибьюторских подразделениях ОАО «Катрен» используется корпоративная информационная система собственной разработки, позволяющая наилучшим образом соответствовать особым требованиям, которые предъявляются к работе дистрибьютора в разных регионах России и других странах. Интегрированные средства дают возможность непрерывно и без вмешательства пользователя обмениваться данными как между головными офисами, центральными складами и филиалами, так и с внешними системами, такими как:

- ✓ роботизированные системы автоматизации складских процессов
- ✓ системы бухгалтерского и финансового учета, бюджетирования и аналитической отчетности
- ✓ системы электронного заказа товара розничными клиентами

**Базовая инфраструктура и стандартные информационные системы** возвращены на основе самых современных технологий, выбранных и адаптированных с учетом потребностей компании. ОАО «Катрен» взаимовыгодно сотрудничает с лидерами ИТ-отрасли — Microsoft, Hewlett Packard, Cisco, Avaya, Oracle.

**Основные задачи ИТ в Компании неизменны:**

- ✓ обеспечение непрерывности бизнес-процессов
- ✓ обеспечение низких затрат на ИТ в комплексе (персонал, оборудование, ПО)

## Результаты 2011

---

В части показателей операционной эффективности служба ИТ в 2011 году успешно реализовала все поставленные задачи. С технологической точки зрения год был посвящен экстенсивному развитию: успешно закончен первый этап виртуализации серверных систем во всех филиалах ЗАО «Катрен»; развернута и сделана доступной всем филиалам ЗАО НПК «Катрен» и головным офисам зарубежных компаний система видеоконференцсвязи. В начале 2011 года успешно завершился переход на корпоративную платформу Business Explorer еще одной компании холдинга «Катрен» — ОДО «Доминантафарм» (Республика Беларусь).

## Планы 2012

---

2012 год будет посвящен внутренней модернизации ИТ-процессов. Поставлены большие задачи по инфраструктурной поддержке логистических проектов, связанных с автоматизацией и/или переездами складских комплексов в таких городах, как Москва, Хабаровск, Нижний Новгород, Екатеринбург, Воронеж, Ростов. Технологическим вызовом станет проект по переходу на безбумажные отношения с розничными клиентами.

Мы в полной мере осознаем свою ответственность перед обществом и развиваем наш бизнес с учетом общественных ожиданий и соблюдением общепринятых этических норм. Мы обеспечиваем построение добросовестных и взаимовыгодных отношений со всеми заинтересованными сторонами — работниками, инвесторами, партнерами, населением и государством.

### Ответственность перед обществом и государством

---

Мы уверены, что ни одна компания не вправе отстраняться от общества, в котором работает. Основным направлением нашего бизнеса является обеспечение населения доступными и качественными медикаментами. Свою деятельность мы осуществляем с соблюдением высоких стандартов качества и требований законодательства. Развивая бизнес, мы создаем дополнительные рабочие места и производим все установленные законом налоговые отчисления в бюджет государства.

Не менее важная для нас задача — помогать государству и обществу в решении социально значимых проблем, осуществляя социальные инвестиции в сферах образования, науки и здравоохранения. Мы оказываем поддержку проектов в области спорта и творчества, помогаем сохранять и развивать культурно-историческое и духовное наследие страны. Приоритетным направлением благотворительной деятельности является поддержка социально незащищенных слоев населения, в первую очередь детей-сирот.

### Ответственность перед инвесторами

---

Мы нацелены на эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих акционеров.

### Ответственность перед партнерами

---

Мы уделяем пристальное внимание нашим взаимоотношениям с партнерами и строим свою работу на принципах взаимовыгодного сотрудничества, доверия и честности, обеспечивая качество реализуемой продукции и высокий уровень сервиса.

#### **Мы управляем качеством сервиса на основе методик TQM (Total Quality Management — общее управление качеством).**

- ✓ Мы предъявляем высокие требования к компаниям-производителям и строим свою работу с ними преимущественно на принципе прямых поставок.
- ✓ Мы обеспечиваем предписанное качество поставляемой продукции, надлежащие условия хранения и транспортировки, оперативную передачу необходимой информации и незамедлительное реагирование в случае выявления некачественной продукции.
- ✓ Для улучшения уровня сервиса мы регулярно проводим мониторинг мнений клиентов о качестве наших услуг.
- ✓ Мы выстраиваем свою деятельность таким образом, чтобы минимизировать операционные затраты и обеспечить высокую прибыльность компании при низких и стабильных ценах для наших клиентов.
- ✓ Мы предоставляем прозрачную отчетность, которая формируется в соответствии со стандартами МСФО.

### Ответственность перед сотрудниками

---

Для нас очень важно, чтобы компании, входящие в ОАО «Катрен», были надежными работодателями для своих сотрудников и соблюдали действующее трудовое законодательство.

#### Мы гарантируем своим работникам:

- ✓ своевременную выплату достойной заработной платы
- ✓ своевременное и полное отчисление страховых платежей по программам пенсионного, медицинского и социального страхования
- ✓ обеспечение безопасных условий труда
- ✓ социальную поддержку
- ✓ развитие по системе профессиональной подготовки кадров и повышения квалификации
- ✓ обучение в рамках единого стандарта корпоративного образования

Все это способствует закреплению квалифицированных работников в компании и формирует их приверженность общему делу.

### Благотворительная деятельность

---

Компания «Катрен» осуществляет благотворительную деятельность посредством одноименного фонда. Благотворительный фонд «Катрен» реализует свои цели на средства, отчисляемые из прибыли компании, пожертвования сотрудников «Катрен» и партнеров Фонда.

В 2011 году Благотворительный фонд «Катрен» занял 4-е место в ежегодном конкурсе «Лидеры корпоративной благотворительности», который проводится деловой газетой «Ведомости», международной сетью аудиторско-консалтинговых фирм PricewaterhouseCoopers и некоммерческим партнерством «Форум доноров».

#### Основными направлениями деятельности Корпоративного благотворительного фонда «Катрен» являются:

- ✓ безвозмездная передача лекарственных средств и предметов гигиены в детские сиротские учреждения (проект «Здоровье — детям»)
- ✓ оказание помощи детям-сиротам в получении образования и поддержка выпускников детских домов (проект «Хочу учиться»)
- ✓ участие в развитии семейного устройства детей-сирот (проект «Галерея сердец» и журнал «Дети дома»)

В 2011 году объем оказанной благотворительной помощи составил 24,4 млн рублей.

### Охрана труда, промышленная и пожарная безопасность

---

Одной из важнейших задач ЗАО НПК «Катрен» является обеспечение безопасных условий труда, сохранение здоровья и жизни работников.

Руководство компании принимает на себя ответственность за реализацию политики в области охраны труда, промышленной и пожарной безопасности, стремится свести к минимуму несчастные случаи на производстве и негативное воздействие производственных факторов на работников.

В целях обеспечения функционирования системы управления, а также создания условий для осуществления единой политики в области охраны труда, промышленной и пожарной безопасности в филиалах ежегодно в соответствии с графиком проводятся внутренние аудиты.

В 2011 году такие проверки прошли в филиалах Екатеринбурга, Казани, Краснодара, Ростова-на-Дону, Саратова, Тюмени и Челябинска.

При проведении проверок особое внимание уделялось обеспечению безопасности при организации и проведении работ повышенной опасности, в частности, работ с применением грузоподъемных механизмов, погрузочно-разгрузочных работ, работ на высоте, а также качеству инструктажей, обучения и проверки знаний по охране труда, промышленной и пожарной безопасности.

Компания стремится постоянно совершенствовать результаты в области охраны труда, промышленной и пожарной безопасности и ставит перед собой следующие цели:

- ✓ последовательное снижение показателей производственного травматизма, профессиональных заболеваний, аварийности и негативного воздействия на окружающую среду
- ✓ обеспечение организации безопасного производства на основе внедрения к 2013 году на производственных объектах ЗАО НПК «Катрен» единой интегрированной системы управления охраной труда и промышленной безопасностью, основанной на процессе идентификации опасностей, оценки и управления профессиональными рисками
- ✓ последовательное внедрение лучших практик в области техники, технологии и управления промышленной безопасностью и охраной труда на всех производственных объектах

### Охрана труда

В ЗАО НПК «Катрен» сформирована и действует система управления охраной труда, которая является частью системы управления Компанией. Это обеспечивает комплексный подход и единый порядок организации работ по охране труда на всех уровнях управления.

Реализуя аспекты политики в области охраны труда, службы и подразделения Компании совместно с уполномоченными по охране труда от трудовых коллективов ведут свою деятельность в соответствии с требованиями российского законодательства.

Одним из основных организационных мероприятий по предотвращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний является эффективное обучение работников требованиям охраны труда.

Все руководители и специалисты Компании проходят обучение и проверку знаний требований охраны труда по программе для руководителей и специалистов, а работники Компании — обучение безопасным методам и приемам выполнения работ.

Одной из главных задач охраны труда является создание безопасных для жизни и здоровья работников условий труда на рабочих местах.

Аттестация рабочих мест по условиям труда является эффективным механизмом, позволяющим объективно определить состояние условий труда и стать основой для последующей оценки рисков профессиональных заболеваний и травмирования работников.

В 2011 году аттестация рабочих мест по условиям труда в ЗАО НПК «Катрен» прошла в филиале г. Ставрополя.

Организация работ по обеспечению работников ЗАО НПК «Катрен» средствами индивидуальной защиты и предохранительными приспособлениями осуществляется в соответствии с межотраслевыми правилами обеспечения работников специальной одеждой, обувью и другими средствами индивидуальной защиты на основе принятых в Компании норм. Обеспеченность персонала специальной одеждой, специальной обувью и предохранительными приспособлениями составляет 100%.

#### **Пожарная безопасность**

В 2011 году ЗАО НПК «Катрен» принят стандарт «Система управления пожарной безопасностью в ЗАО НПК «Катрен». Этот стандарт устанавливает основные цели, задачи и элементы системы управления пожарной безопасностью в ЗАО НПК «Катрен».

**Основными направлениями выполнения требований пожарной безопасности в ЗАО НПК «Катрен» являются:**

- ✓ внедрение на объектах защиты систем предупреждения пожаров
- ✓ обучение работников мерам пожарной безопасности
- ✓ внедрение на объектах защиты противопожарных систем
- ✓ организация тушения пожаров

В целях поддержания высокого уровня пожарной безопасности на объектах Компании в 2011 г. по программе пожарно-технического минимума прошли обучение директора филиалов и руководители подразделений.

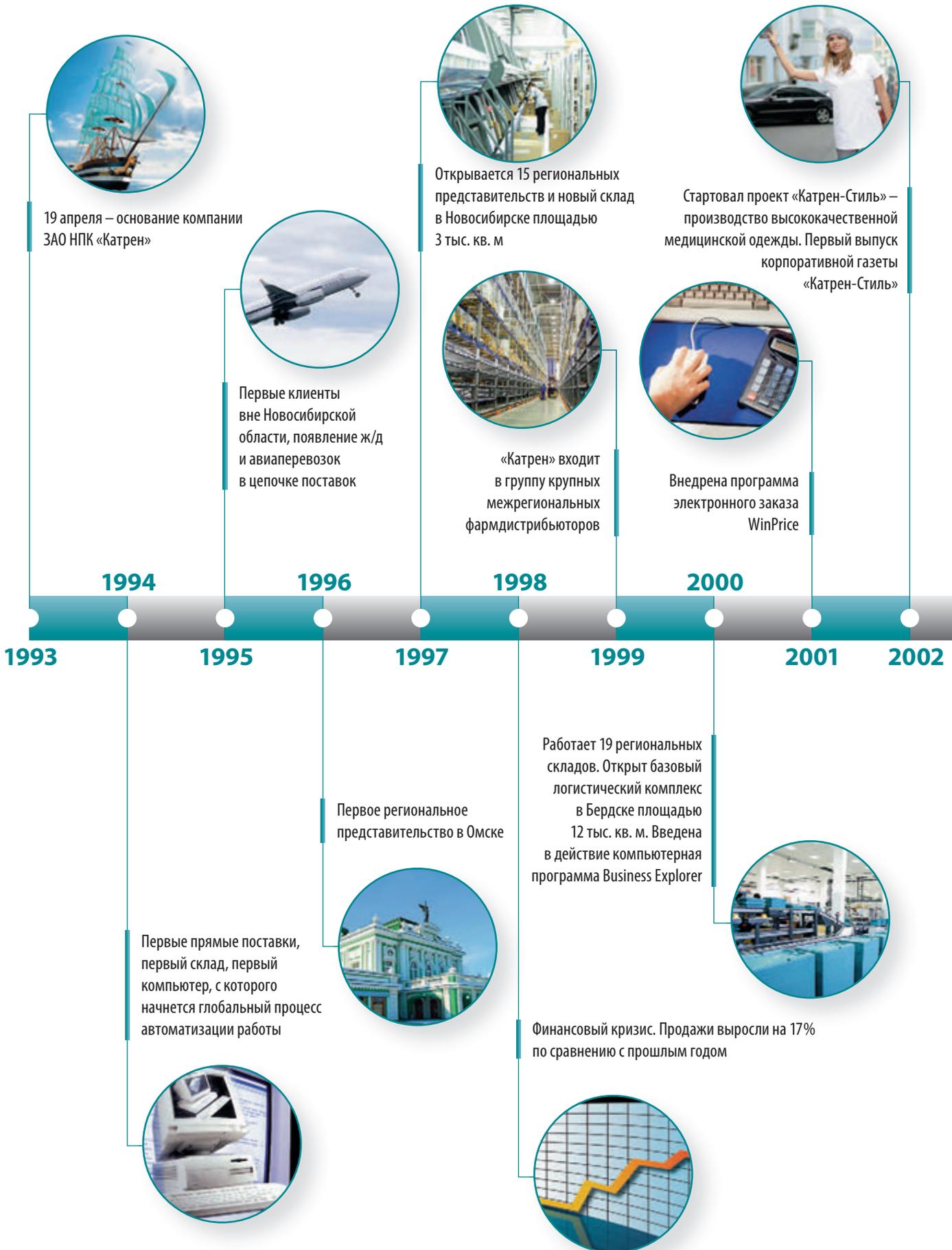
#### **Промышленная безопасность**

Учитывая, что Компания в своей деятельности осуществляет эксплуатацию опасных производственных объектов, а именно газовых котельных и грузовых лифтов, решению вопросов безопасности технологических процессов уделяется повышенное внимание.

Промышленная безопасность опасных производственных объектов обеспечивается осуществлением комплекса организационно-технических мероприятий, таких как:

- ✓ страхование риска ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного производственного объекта
- ✓ осуществление планово-предупредительных ремонтов, технических осмотров и освидетельствований
- ✓ анализ и обновление документации по промышленной безопасности
- ✓ подготовка и аттестация персонала опасных производственных объектов в области промышленной безопасности
- ✓ осуществление производственного контроля за соблюдением требований промышленной безопасности при эксплуатации опасных производственных объектов

В 2011 году аварий и инцидентов на опасных производственных объектах Компании не зарегистрировано.







Леонид Валентинович Конобеев  
Генеральный директор

Окончил Новосибирский государственный университет (1986 г.)  
Диплом The Open University, UK

### Компания в цифрах:

---

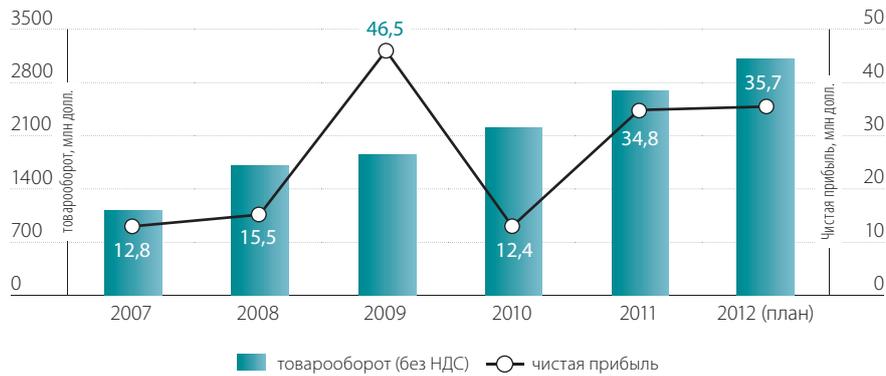
- ✓ 3-я компания на фармацевтическом рынке России
- ✓ Объем товарооборота с НДС — \$ 3,0 млрд
- ✓ По итогам года компания занимает 19,5% фармацевтического рынка ЛС России без учета ДЛО (данные ЦМИ «Фармэксперт»)
- ✓ Более 42 000 точек доставки в 82 субъектах РФ
- ✓ Более 83 000 кв. м складских площадей
- ✓ 28 филиалов
- ✓ 624 поставщика, из них 312 поставщиков импортной продукции
- ✓ Общий прайс-лист компании включает более 14 200 позиций
- ✓ Численность персонала — более 2 580 человек

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Регион	Филиал	Представительство
Северо-Западный регион	Мурманск	
	Санкт-Петербург	Калининград
Московский регион	Москва	Калуга
		Рязань
		Тверь
Центральный регион	Воронеж	
	Нижний Новгород	
	Орел	
	Архангельск	
	Ярославль	
Приволжский регион	Казань	Киров
		Чебоксары
	Самара	Ульяновск
		Оренбург
	Саратов	
Уфа	Ижевск	
Северо-Кавказский регион	Волгоград	Астрахань
	Краснодар	
	Ростов-на-Дону	
	Ставрополь	Ессентуки
Уральский регион	Екатеринбург	
	Пермь	
	Тюмень	
	Челябинск	Курган Магнитогорск
Сибирский регион	Новосибирск	Барнаул
		Кемерово
		Новокузнецк
		Томск
	Иркутск	
Красноярск	Абакан	
Омск		
Дальневосточный регион	Владивосток	
	Южно-Сахалинск	
	Якутск	
	Хабаровск	
<b>Итого</b>	<b>28</b>	<b>18</b>

Основные результаты

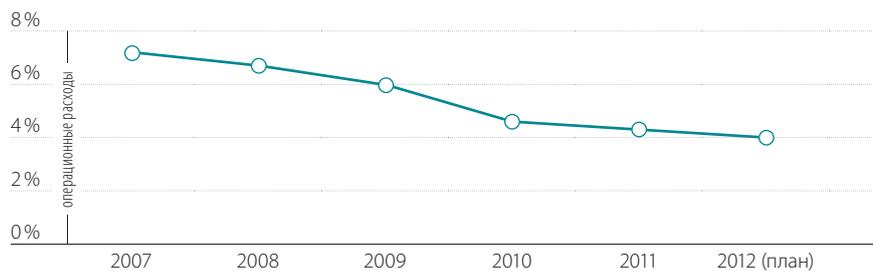
Динамика выручки и чистой прибыли



Выручка без НДС за 2011 год в ЗАО НПК «Катрен» составила 2673 млн долл. США, что на 22% больше, чем в 2010 году. В национальной валюте прирост выручки составил 18,7% к 2010 году, в то время как рынок вырос всего на 12%.

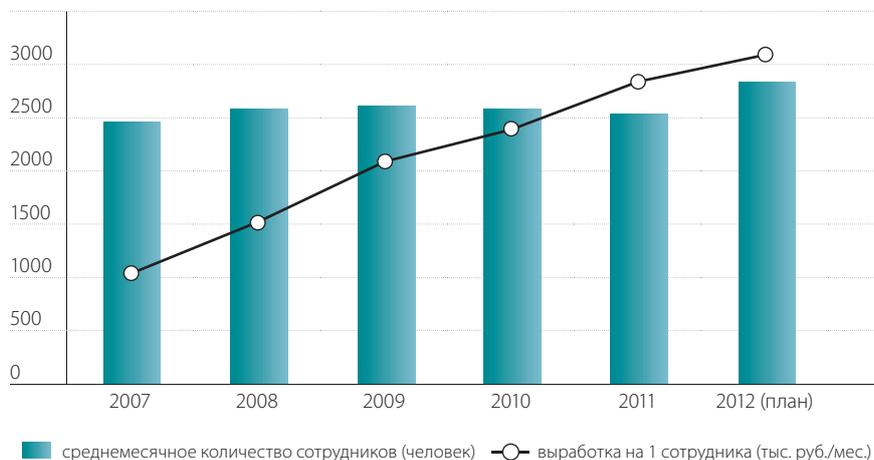
Чистая прибыль выросла в 2,8 раза, увеличившись с 12,4 млн долл. в 2010 году до 34,8 млн долл. в 2011 году. Это стало возможным благодаря приросту выручки и сокращению операционных затрат.

Уровень операционных расходов



В течение 2011 года сократился уровень операционных расходов с 4,8% от выручки в 2010 году до 4,3% в 2011 году. В основном, относительное сокращение затрат произошло по направлениям «склад» и «содержание помещений» — как результат инвестиционной политики ЗАО НПК «Катрен» в области строительства (приобретения) собственных складов и их автоматизации.

Среднемесячное количество сотрудников  
и выработка на одного сотрудника



**В 2011 году численность персонала сократилась на 41 чел. (2%).**

Уменьшение численности произошло в основном за счет:

- ✓ сокращения персонала складов в филиалах Санкт-Петербурга, Бердска и Казани в результате внедрения автоматизированных конвейеров
- ✓ сокращения персонала склада в филиале Красногорска вследствие перехода работы склада на односменную конвейерную сборку

В 2012 году запланировано увеличение численности сотрудников на 9%, в основном на складах, при росте отгрузки на 19%. Таким образом, рост производительности (выработки на 1 сотрудника) ожидается 9%.

**ФОТ**

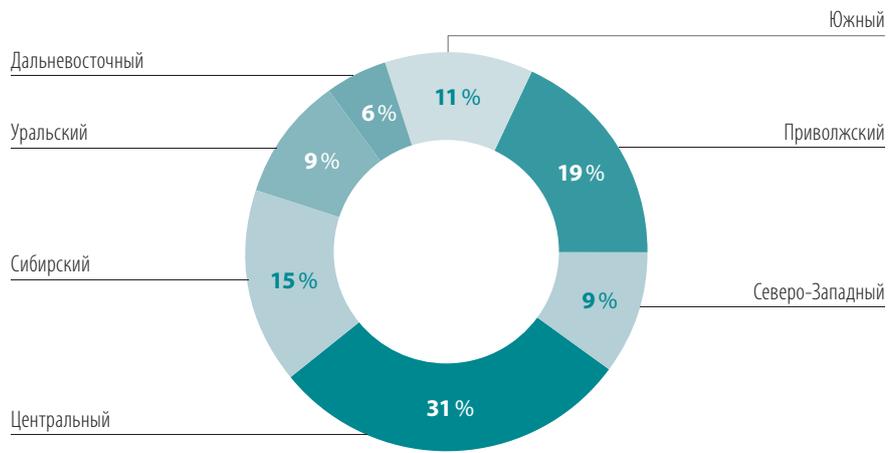
Рост ФОТ за 2011 год составил 6%. Данное увеличение произошло в основном за счет увеличения бонусов сотрудникам, выплачиваемых от прироста чистой прибыли подразделения/компании. В 2011 году прирост чистой прибыли увеличился по сравнению с предыдущим годом.

В 2011 году повышение окладов сотрудников не производилось.

На 2012 год запланирован рост ФОТ на 13% по сравнению с 2011 годом.

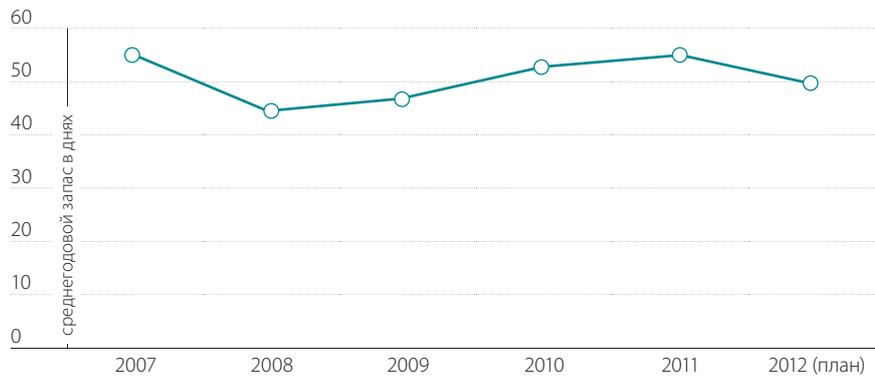
Запланировано увеличение заработной платы сотрудников, получающих только окладную часть, путем введения дополнительной мотивации от показателя прибыли подразделения/компании. Повышение (индексация) окладов не планируется.

Распределение отгрузки по федеральным округам



Половина отгрузки «Катрен» приходится на Центральный и Приволжский федеральные округа. На Сибирский регион, где находится головной офис ЗАО НПК «Катрен», приходится 15% продаж компании.

Среднегодовой товарный запас в днях



## Центральный распределительный склад

Центральный распределительный склад ЗАО НПК «Катрен» — современный высокоэффективный склад класса «А» площадью 7000 квадратных метров, расположенный недалеко от города Сходня Московской области, обеспечивает приемку всего объема поступающего товара компании и распределение его по филиалам компании. Склад обеспечен современной погрузо-разгрузочной техникой, использует передовые логистические и компьютерные технологии, что позволяет в кратчайшие сроки принимать и обрабатывать до 1200 кубических метров и 1500 наименований товара ежедневно.

В 2011 году на Центральном распределительном складе были внедрены новые технологии работы, которые позволили маршрутизировать товар с минимальным количеством операций перекладки и переупаковки грузов. Для части товара, который занимает большой объем, но имеет незначительную стоимость кубического метра, была внедрена система паллетного кросс-докинга, что позволяет без дробления передавать в филиалы товар в паллетах поставщика. Это привело к значительному сокращению затрат на обработку данного типа товара и уменьшило потери при транспортировке.

Были продолжены работы по переводу складских процессов на безбумажные технологии. Полностью закончен перевод размещения всего принимаемого товара с помощью терминалов сбора данных, что почти в 3 раза увеличило скорость, а также практически исключило ошибки при выполнении операций данного типа.

С целью оптимизации операций в кратчайшие сроки была введена новая технология прямого буферного распределения паллет, которая позволяет доставлять и размещать товар, находящийся на хранении в буферной зоне, непосредственно на отгрузочную паллету филиала в экспедицию. Это позволяет избежать операции внутрискладского перемещения.

Проведен цикл работ по внесению изменений в технологию проведения инвентаризации. Часть ручных операций была полностью автоматизирована, что позволило быстро и с высоким качеством проводить плановые инвентаризации на Центральном распределительном складе при возросшем хранимом объеме товара.

Также была оптимизирована работа отдела экспедиции Центрального склада. Теперь формирование отгрузок осуществляется в специальных автоматизированных «каналах отгрузки», что позволяет сразу составлять отгрузочные паллеты нужным способом и заданной высоты в зависимости от типа и способа отгрузки, а также исключить операции по переформированию паллет для отправки в филиал. Процессы комплектации отгрузки, проверки и упаковки следуют теперь непрерывно, в одном цикле, без физического перемещения товара по зоне экспедиции.

Ввиду изменения законодательства Российской Федерации в сфере выдачи регистрационных удостоверений, а также определения ставок НДС на продаваемые медикаменты и изделия медицинского назначения, была разработана система автоматической проверки НДС на поступающий товар с целью исключения случаев некорректного внесения ставок НДС и продажи клиентам медикаментов с некорректными ставками НДС. Разработана база данных регистрационных удостоверений, кодов ОКП и ТН ВЭД на медикаменты и продукцию медицинского назначения, что позволяет быстро проверить и при необходимости скорректировать ставку НДС по тому или иному товару.

Традиционно много внимания компания «Катрен» уделяла совершенствованию процессов электронного обмена информацией между поставщиками товара и Центральным распределительным складом. Большинство поставщиков предоставляет теперь не только комплект товарно-сопроводительной документации, но и комплект документов качества на электронных носителях, которые затем интегрируются в информационную систему «Катрен». Компания «Катрен» проводит для своих поставщиков ежегодный рейтинг, по итогам которого определяются победители в номинациях «Золотая паллета» и «Серебряная паллета».

### Региональные склады

В 2011 году служба логистики компании «Катрен» продолжала работать над повышением производительности складов: проводилась оптимизация технологических процессов, выполнялись организационные мероприятия, направленные на повышение эффективности работы склада, внедрялись новые проекты автоматизации складов. Все это позволило увеличить производительность на основных операциях, а также повысить пропускную способность товаропроводящей сети компании.

#### Складская логистика в цифрах по состоянию на 31 декабря 2011 г.:

- ✓ Общий объем складских площадей превысил 83 тыс. кв. м
- ✓ Объем обработанного товара составил 178 тыс. куб. м, что на 13% выше показателей 2010 года
- ✓ Затраты на складскую логистику сократились с 1,6% в 2010 году до 1,48% от чистого объема продаж в 2011 году
- ✓ Выработка в позициях на одного сотрудника склада увеличилась на 10%

#### Среди значимых событий прошедшего года можно отметить следующие:

- ✓ Открытие нового автоматизированного склада компании в Орле
- ✓ Автоматизация склада в Иркутске
- ✓ Модернизация конвейерных систем в Москве и Екатеринбурге
- ✓ Переезд склада компании «Катрен» в Перми на новые площади

На сегодняшний день в компании «Катрен» действуют семь автоматизированных складов, оснащенных современным оборудованием для обработки заказов. Как результат — складские процессы в компании происходят в максимально короткие сроки при высоком качестве и общей экономии затрат на складскую логистику. Таким образом, с одной стороны, компания реализует стратегию low cost, а с другой — предоставляет своим клиентам высокое качество сервиса и высокую скорость обработки заказов.

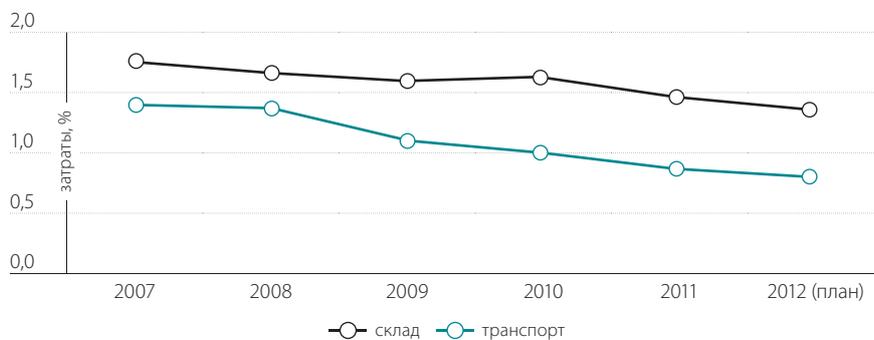


Планы на 2012 год:

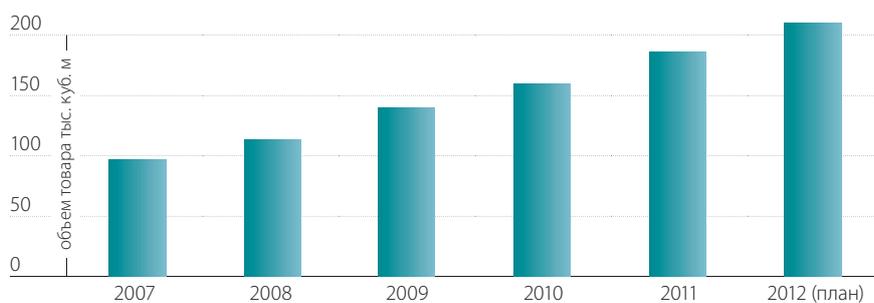
- ✓ Запуск крупных автоматизированных складов в Москве, Нижнем-Новгороде и Воронеже
- ✓ Строительство и автоматизация нового регионального склада в Ростове-на-Дону
- ✓ Завершение автоматизации склада в Екатеринбурге
- ✓ Открытие нового склада в Хабаровске

Таким образом, в 2012 году будет продолжен курс на повышение уровня технологической оснащенности складов, совершенствования логистики и дальнейшего сокращения затрат.

Логистические затраты



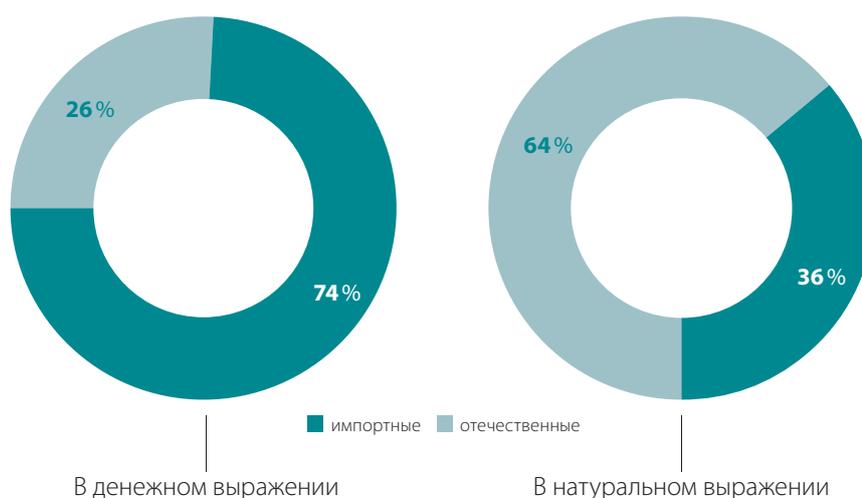
Объем обрабатываемого товара в год



ЗАО НПК «Катрен» выстраивает эффективную логистическую цепочку, учитывающую интересы всех участников фармацевтического рынка — от производителей до конечных потребителей.

Соотношение импортных и отечественных товаров в ассортименте компании соответствует структуре рынка.

Соотношение продаж импортных и отечественных ЛС в продажах ЗАО НПК «Катрен»



Общее количество позиций в прайсе	14 200
Среднее количество позиций на складах компании*	12 100
Количество российских поставщиков	312
Количество поставщиков товара импортного производства, в том числе прямой импорт	312
Прямой импорт	74

\*В каждый момент времени в прайс-листе в среднем было не менее 12 100 наименований, доступных к отгрузке по всем складам ЗАО НПК «Катрен».

Продажи по типам поставщика	2010		2011	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Объем отечественных товаров	22 475	30%	25 448	29%
Объем импортных товаров,	52 196	70%	62 985	71%
в том числе по прямому импорту	11 062	15%	11 230	13%

В 2012 году ЗАО НПК «Катрен» продолжает работать над удовлетворением потребностей клиентов с учетом спроса на фармацевтическую продукцию, характерного для каждого региона.

### Проект «Дельта 10»

---

В 2011 году в компании «Катрен» был создан проект «Дельта 10», направленный на продвижение продукции производителей — участников проекта.

«Дельта 10» формирует стратегическое партнерство «Катрен» с производителями и аптеками. Проект позволяет реализовать цели каждого участника.

- ✓ Для производителей — повышение продаж товаров и увеличение их доли на рынке по отношению к конкурирующим товарам
- ✓ Для аптек — увеличение доходности за счет получения бонуса от прироста товарооборота
- ✓ Для компании «Катрен» — увеличение доли на фармацевтическом рынке

Проект реализуется в полном соответствии с законодательством РФ. В 2011 году был принят закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» № 323 — ФЗ от 21.11.2011 г., запрещающий стимулирование работников аптечных и медицинских учреждений со стороны фармацевтических компаний. Проект «Дельта 10» позволяет стимулировать аптеки на увеличение товарооборота путем заключения официального договора между юридическими лицами. Участники, выполнившие условия, получают 10% от прироста товарооборота по конкурсным позициям в качестве бонуса.

**Для эффективной реализации проекта разработаны следующие инструменты:**

- ✓ личные кабинеты участников на сайте [www.katren.ru](http://www.katren.ru) для оперативного отслеживания аптеками информации по проекту и прогнозного бонуса
- ✓ система отчетов для всех категорий участников проекта с целью контроля реализации проекта
- ✓ маркировка позиций во внутренних программах «Катрен», программах сравнения цен, программном обеспечении аптек

**Партнеры проекта:**

- ✓ Производители — стратегические партнеры, доля которых в объеме продаж «Катрен» суммарно составляет до 20%
- ✓ Мелкие и средние аптеки и аптечные сети, не имеющие прямых маркетинговых контрактов с производителями

В 2011 году в проекте приняли участие 21 производитель и 6 808 аптек-участников, состоящих из 8 135 юридических лиц и 28 164 точек доставки. По итогам 2011 года участникам проекта выплачено 113,6 млн руб. в качестве бонуса.



«Катрен-Стиль» — это глянцевый журнал для сотрудников аптечных учреждений и врачей. Для ЗАО НПК «Катрен» журнал — это имиджевый проект, который позволяет укреплять взаимоотношения компании с заинтересованными сторонами — поставщиками и клиентами.

На сегодняшний день «Катрен-Стиль» — это информационный проект, который:

- ✓ Занимает первое место по читаемости и значимости информации в рейтинге СМИ фармацевтической отрасли (по данным Synovate Comcon за октябрь 2011 г.)
- ✓ Имеет самый большой сертифицированный тираж в отрасли — более 74 000 экземпляров
- ✓ Распространяется бесплатно для сотрудников аптек и врачей общей медицинской практики
- ✓ Является самокупаемым проектом

Стратегия «Катрен-Стиль» выражается в стремлении к лидерству по затратам при широкой дифференциации информационных продуктов. Именно такой подход позволяет предложить партнерам-поставщикам эффективный медиаканал с минимальной стоимостью одного контакта, а для читателей — профессиональный глянцевый журнал.

В 2011 году в дополнение к основному выпуску «Катрен-Стиль», ориентированному на фармацевтов, добавился выпуск для врачей общей медицинской практики. Кроме того, были выпущены рекламные приложения, которые позволили клиентам более подробно ознакомиться с ассортиментом компании. Также вышел в свет первый Альманах «Секреты аптечных продаж». Этот проект можно считать обучающим, ведь в Альманахе собраны самые интересные материалы о технологии работы с покупателями в аптеке, опубликованные в «Катрен-Стиль» с 2009 по 2011 гг.

В 2012 году редакция планирует продолжить движение по установленному курсу, развивая информационные продукты. Так, в 2012 году в активную промоцию войдет журнал «Катрен-Стиль» для врачей, а также будет запущен интерактивный профессиональный информационный ресурс [www.katrenstyle.ru](http://www.katrenstyle.ru) для врачей и фармацевтов.



Итоги 2011	Планы 2012
<b>Финансы</b>	
Реализация с НДС — 3,0 млрд долларов США	Реализация с НДС — 3,46 млрд долларов США
Чистая прибыль — 34,8 млн долларов США	Чистая прибыль — 35,68 млн долларов США
<b>Сбыт</b>	
Доля присутствия на коммерческом рынке ЛС составила 19,46% (данные ЦМИ «Фармэксперт»)	Рост товарооборота на 15% в долларовом выражении и на 19% — в рублевом
Рост товарооборота в долларовом выражении на 21,8% и на 18,24% — в рублевом	
<b>Операционная деятельность</b>	
4,33% операционных затрат от чистого объема продаж	Снижение операционных расходов до 4,12%
2,9 млн руб. в месяц — выработка на одного сотрудника	Увеличение выработки на одного сотрудника до 3,1 млн руб. в месяц
<b>Ассортимент</b>	
Общее количество позиций в прайс-листе — 14 200	Оптимизация ассортимента
<b>Информационные технологии</b>	
Внедрение систем видеоконференции, виртуализации во всех филиалах Компании	Инфраструктурная поддержка логистических проектов
	Проект по переходу на безбумажные отношения с розничными клиентами

## АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА



### Общие тенденции

В 2011 году фармацевтический рынок России продолжил демонстрировать устойчивый рост. На развитие рынка в прошедшем году повлияли законодательные инициативы, принятые как в 2011, так и в 2010 году.

	Сегмент	Объем, <sup>1</sup> млн руб.		Прирост	Объем, млн упак.		Прирост
		2010	2011		2010	2011	
Pharmexpert	Фармацевтический рынок России	513 224	575 408	12,12%	5 565	5 748	3,29%
DSM Group	Фармацевтический рынок России	528 284	589 098	11,51%	5 831	5 920	1,51%

В целом, по оценкам аналитиков, рост фармацевтического рынка России в 2011 году составил 11–12% в стоимостном выражении (в рублях) и 1,5–3% в натуральном выражении (в упаковках). При этом по отдельным сегментам темпы роста различались.

### Коммерческий сегмент

В стоимостном выражении аналитики оценили рост рынка в 13–15%, в натуральном — в 1–3%.

	Сегмент	Объем, <sup>1</sup> млн руб.		Прирост	Объем, млн упак.		Прирост
		2010	2011		2010	2011	
Pharmexpert	Комм. сегмент ГЛС	310 010	351 428	13,36%	4 395	4 531	3,10%
	БАД, космецевтика	19 151	20 789	8,55%			
DSM Group	Комм. сегмент ГЛС	310 036	355 289	14,60%	4 437	4 480	0,97%
	Парафармацевтика	84 493	92 315	9,26%			

<sup>1</sup>Здесь и далее ниже указаны оптовые цены в рублях

## АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Основными тенденциями 2011 года в коммерческом сегменте стали:

- ✓ рост цен на лекарственные средства. Аналитики оценивают рост цен на препараты из перечня ЖНВЛП на 1–3%, на не ЖНВЛП — 6–10%;
- ✓ снижение продаж дешевых ЛС (дешевле 75 руб./упак.) и увеличение продаж дорогих ЛС (дороже 600 руб./упак.).

Обозначенные тенденции связаны с падением рентабельности большей части аптечных организаций, что, в свою очередь, может быть связано с отменой единого налога на вменённый доход и одновременным ростом тарифов страховых взносов. Эти меры привели к увеличению суммы отчислений по страховым взносам для 70% аптечных организаций более чем в два раза.

### Госпитальный сектор

Значительные темпы роста по итогам года демонстрирует и госпитальный сектор: по разным оценкам от 9 до 14% относительно показателей 2010 года. Такой темп роста аналитики связывают с усилением государственной активности в направлении лечения социально значимых заболеваний, в частности, с существенными расходами на программу модернизации здравоохранения (расширение закупок дорогостоящих лекарственных препаратов в онкологии, пульмонологии, кардиологии и др.).

	Сегмент	Объём, <sup>1</sup> млн руб.		Прирост	Объём, млн упак.		Прирост
		2010	2011		2010	2011	
Pharmexpert	Госпитальный аудит	110266	125703	14,00%	770	790	2,60%
DSM Group	Госпитальный аудит	118270	128624	8,75%	990	1010	2,02%

### Льготное лекарственное обеспечение

Сектор льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО) по итогам минувшего года показал наименьшие темпы прироста (в районе 5%). Его объем составил порядка 80 млрд руб.

	Сегмент	Объём, <sup>1</sup> млн руб.		Прирост	Объём, млн упак.		Прирост
		2010	2011		2010	2011	
Pharmexpert	ЛЛО	73797	77487	5,00%	92	93	0,76%
DSM Group	ЛЛО	80827	84397	4,42%	96	95	-1,04%

## АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

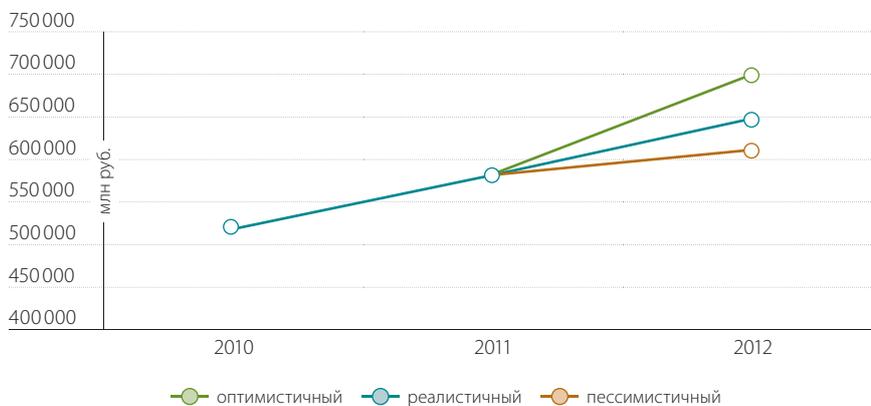
Основными тенденциями на рынке льготного лекарственного обеспечения в 2011 году стали:

- ✓ Увеличение темпов роста рынка ОНЛС в натуральном выражении
- ✓ Снижение цен на препараты, отпускаемые по программе ОНЛС: в январе — сентябре 2011 года цены снизились на 10% по сравнению с показателями аналогичного периода предыдущего года
- ✓ Импортозамещение в программе ОНЛС: доля препаратов локального производства увеличилась на 2,8% в стоимостном и на 1,8% в натуральном выражении
- ✓ Увеличение количества участников подпрограммы ВЗН (7 нозологий)
- ✓ Уменьшение средней цены на лекарственные средства, отпускаемые по программе ВЗН, в связи со сдерживанием цен и с увеличением объемов закупок более дешевых локальных препаратов

### Прогноз развития рынка

Аналитики дают разные оценки прогноза темпов роста рынка на 2012 год. По пессимистичным прогнозам, рынок вырастет не более чем на величину инфляции, то есть на 6–8%. По оптимистичным прогнозам, 2012 год для фармрынка станет более удачным по сравнению с 2011 годом и обеспечит прирост порядка 20%. Однако большинство аналитиков склоняется к сохранению темпов роста в краткосрочной перспективе. Иными словами, по их оценкам, рост рынка будет ограничен 11–12% в год.

Прогноз объемов фармацевтического рынка на 2012 г.



Ожидается, что в натуральном выражении рынок также сохранит тенденции роста порядка 2,0–3,2% в год.

### Прогнозируемые тенденции в коммерческом сегменте:

---

- ✓ Изменение ассортиментной структуры рынка в виде падения продаж дешевых препаратов и роста продаж дорогих ЛС
- ✓ Инфляционный рост цен
- ✓ Итоговый прогноз роста сегмента в стоимостном выражении — 14–17%, в натуральном — порядка 2,0–3,2%

### Прогнозируемые тенденции в секторе льготного лекарственного обеспечения:

---

По оптимистичному сценарию, можно ожидать увеличение отпуска препаратов для лечения ряда социально значимых заболеваний. Таким образом, общий прирост сегмента ОНЛС может составить 18–23%, в случае интенсивного выхода льготников из программы прирост объемов отпуска может достигнуть до отметки 6–10%.

В среднем эксперты прогнозируют прирост сегмента в 12–14% в стоимостном выражении и от минус 2 до 2% — в натуральном выражении.

### Прогнозируемые тенденции в секторе госпитальных закупок:

---

Динамику развития государственного сектора фармацевтического рынка в 2012 году будет определять программа модернизации, стартовавшая в 2011 году и рассчитанная на два года. Согласно этой программе будут увеличиваться расходы на закупку дорогостоящих препаратов для лечения социально значимых заболеваний.

При сохранении стабильного уровня доходов российского бюджета можно ожидать темпов роста данного сектора порядка 16%.

## АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

### Законодательные изменения в 2011 году

Месяц	Изменения в законодательстве
Январь	Вступает в силу новый Перечень ЖНВЛП. Временно исчезают из продажи ЛС фармкомпаний, не успевших зарегистрировать предельные отпускные цены
Февраль	Постановлением Правительства РФ №91 от 17.02.2011 «О Федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу» утверждена программа перехода отечественной фармацевтической и медицинской промышленности на инновационную модель развития
Март	Постановлением Правительства РФ №181 от 21.03.2011 «О порядке ввоза в РФ и вывоза из РФ наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров» определен круг субъектов, осуществляющих ввоз и вывоз наркотиков, психотропов и их прекурсоров, а также требования, предъявляемые к этим субъектам.
Апрель	Подписан Приказ № 351Н от 26.04.2011 «О внесении изменений в Приказ МЗСР РФ №805Н от 15.09.2010 «Об утверждении минимального ассортимента лекарственных препаратов для медицинского применения, необходимых для оказания медицинской помощи». Утверждены изменения, вносимые в минимальный ассортимент ЛС, необходимых для оказания медицинской помощи
Май	Федеральным законом №99-ФЗ от 04.05.2011 «О лицензировании отдельных видов деятельности» утверждены основные принципы лицензирования, требования, предъявляемые к лицензиату, и т.д.
Июнь	Постановлением Правительства РФ №441 от 03.06.2011 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам ввоза на территорию РФ лекарственных средств для медицинского применения» уточнен порядок ввоза ЛС в Россию
Июль	Изменены правила отпуска ЛС с малым содержанием кодеина и его солей. Постановлением Правительства РФ от 20 июля 2011 г. №599 «О мерах контроля в отношении препаратов, которые содержат малые количества наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, включенных в перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации» установлено, что в отношении препаратов с малым количеством наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров применяются те же меры, что и к обороту содержащихся в них наркотических (психотропных) веществ или их прекурсоров
Август	Приказом МЗСР РФ №1000ан от 26.08.2011 «О признании утратившими силу некоторых Приказов Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации», в частности, отменен приказ №578 от 13.10.2005, которым был утвержден перечень безрецептурных препаратов

## АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

### Законодательные изменения в 2011 году

Месяц	Изменения в законодательстве
Сентябрь	Подписан Приказ МЗСР РФ №1036н от 09.09.2011 «О внесении изменений в Правила обязательного медицинского страхования, утвержденные Приказом МЗСР РФ от 28.02.2011 №158н «Об утверждении Правил обязательного медицинского страхования»
Октябрь	Постановлением Правительства РФ №856 от 21.10.2011 «О Программе государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи на 2012 г.» органам государственной власти субъектов РФ рекомендовано утвердить территориальные программы государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи до 21.12.2011
Ноябрь	Подписан Федеральный закон №323-ФЗ от 21.11.2011 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», регулирующий отношения в сфере охраны здоровья граждан в России
	Распоряжением Правительства РФ от 3 ноября 2011 г. №1933-р дополнен перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2011 г.
Декабрь	Подписано Распоряжение Правительства РФ №2199-р от 07.12.2011, утверждающее перечень ЖНВЛП в целях обеспечения государственного регулирования цен на отдельные лекарственные препараты
	Постановление Правительства №1081 от 22.12.2011 «Положение о лицензировании фармацевтической деятельности» устанавливает порядок лицензирования фармдеятельности

Обзор рынка подготовлен на основе материалов Центров Маркетинговых исследований:  
Pharmexpert [www.pharmexpert.ru](http://www.pharmexpert.ru) и DSM Group [www.dsm.ru](http://www.dsm.ru)

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

По данным ЦМИ «Фармэксперт», компания «Катрен» занимает второе место на рынке прямых поставок ЛС (включая льготное лекарственное обеспечение).

Доли, занимаемые ЗАО НПК «Катрен» в различных сегментах рынка ЛС

Сегмент рынка	2010	2011	Изменение доли
Прямые поставки ЛС (включая ДЛО)	11,56%	12,50%	+0,94%
Розничный коммерческий рынок ЛС	18,66%	19,46%	+0,80%

Совокупный рейтинг дистрибьюторов, 2011 год

Рейтинг	Дистрибьюторы	Динамический показатель объема продаж к 2010 году
<b>Категория F1: «Национальные»</b>		
1	СИА Интернешнл	11%
2	Протек	4%
3	Катрен	18%
4	Роста	8%
5	Alliance Healthcare	- 4%

Топ-10 дистрибьюторов по доле прямых поставок на рынке ЛС (включая льготное лекарственное обеспечение), 2011 г.

Рейтинг	Компания	2010	2011	Изменение доли
1	Протек	15,2%	13,7%	- 1,5%
2	Катрен	11,6%	12,5%	0,9%
3	Роста	12,1%	11,9%	- 0,2%
4	СИА Интернешнл	11,3%	11,8%	0,5%
5	Alliance Healthcare Rus	9,0%	8,2%	- 0,8%
6	Р-Фарм	4,0%	4,8%	0,8%
7	Oriola	3,2%	3,4%	0,2%
8	Биотэк	2,3%	2,7%	0,3%
9	Пульс	1,8%	2,5%	0,7%
10	Империя-Фарма	2,0%	2,3%	0,3%

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Топ-10 дистрибьюторов по объему валовых продаж относительно лидера рейтинга \*, 2011 г.

Рейтинг	Компания	2010	2011
1	СИА Интернешнл	1	1
2	Протек	0,983	0,918
3	Катрен	0,725	0,773
4	Роста	0,636	0,619
5	Alliance Healthcare	0,515	0,447
6	Р-Фарм	0,358	0,428
7	Ориола (Морон)	0,229	0,239
8	Биотэк	0,131	0,148
9	Пульс	0,13	0,169
10	Империя Фарм	0,128	0,142

\*Строится по данным дистрибьюторов — объёме валовых продаж, суммирующем объём коммерческих продаж и выписки ЛС в ценах возмещения (отгрузки) по государственным программам.

Топ-10 импортеров-дистрибьюторов, 2011 г.

Рейтинг	Компания	Доля в объеме ввезенной продукции, %		Прирост объема ввезенной продукции (USD), 2011/2010
		2010	2011	
2011				
1	СИА Интернешнл	5,41	5,19	4,3
2	Протек ЦВ	5,30	5,54	-4,3
3	Р-Фарм	3,70	4,08	-9,2
4	Катрен НПК	2,85	2,75	3,4
5	Роста	2,55	3,05	-16,4
6	Фармацевтический импорт. Экспорт	1,64	2,14	-23,7
7	Alliance Healthcare Rus	1,17	1,79	-34,6
8	Биотэк	1,10	0,51	116,6
9	Морон	1,04	1,08	-3,1
10	Евросервис	0,99	0,68	45,2

10 наиболее влиятельных дистрибьюторских компаний

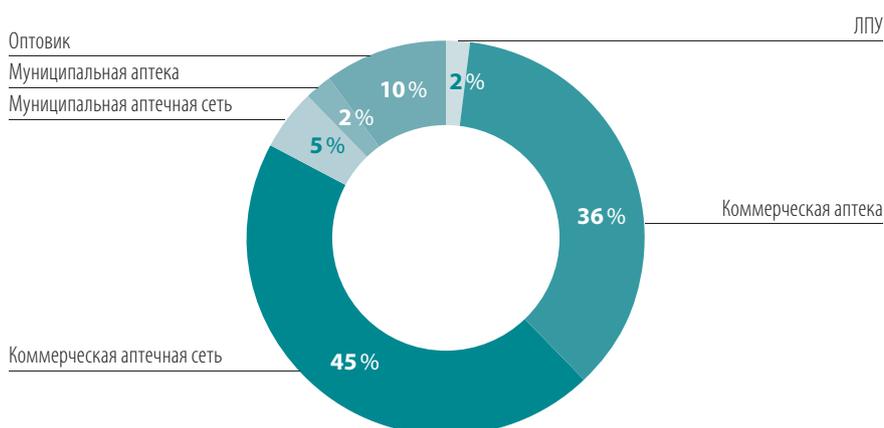
Рейтинг 2011	Дистрибьюторы	Баллы
1	Катрен НПК	2355
2	Протек ЦВ	2240
3	СИА Интернешнл	2023
4	Роста	959
5	Alliance Healthcare Rus (Аптека-Холдинг)	668
6	Oriola (Морон)	264
7	Биотэк ГК	192
8	Пульс	176
9	Р-Фарм	156
10	Фармкомплект	137

Источник: Фармэксперт Аналитика и Консалтинг — совокупный рейтинг фармацевтических дистрибьюторов 1st of Pharmacia; на основании данных по мониторируемым компаниям.

Наши клиенты

В 2011 году количество клиентов ЗАО НПК «Катрен» увеличилось с 15 000 до 15 950, а общее количество точек доставки превысило 42 000. Около 92% товарооборота компании приходится на постоянных клиентов, делающих заказы систематически. Они составляют 66% от общего количества клиентов.

Распределение отгрузки по типам клиентов



Коммерческий сегмент фармацевтического рынка является для «Катрен» основным — суммарные продажи в аптеки и аптечные сети составляют 88% товарооборота компании.

### Доля крупнейших сетей в товарообороте «Катрен»

Основными клиентами «Катрен» являются небольшие и средние аптечные сети. Оборот с крупнейшими аптечными сетями, занимающими 9,67% рынка, составляет 5,46% от отгрузки компании.

Аптечные сети	Доля на розничном рынке ЛС, 2011 год*	Доля в отгрузке «Катрен» в 2011 году
Ригла	2,55%	1,41%
Аптеки 36,6	2,33%	1,68%
A5 Group	1,99%	0,49%
Фармакор	1,51%	0,55%
Имплозия	1,29%	1,32%
<b>Итого:</b>	<b>9,67%</b>	<b>5,46%</b>

\*Источник: ЦМИ «Фармэксперт»

ДОЛЯ ПРИСУТСТВИЯ НА ФАРМРЫНКЕ РОССИИ В 2011 г.







Олег Фатехович Арифуллин  
Генеральный директор

Окончил Новосибирское высшее военное командное училище МВД СССР (1976 г.), Новосибирский государственный технический университет (1980 г.) MBA, The Open University, UK.  
В ЗАО «Мелодия здоровья» с 2007 г.

Аптечная сеть «Мелодия здоровья» — дочерняя структура ОАО «Катрен». Компания действует на рынке с 2006 года через 27 региональных отделений. По итогам 2011 года «Мелодия здоровья» заняла 9-е место в комплексном рейтинге российских аптечных сетей.

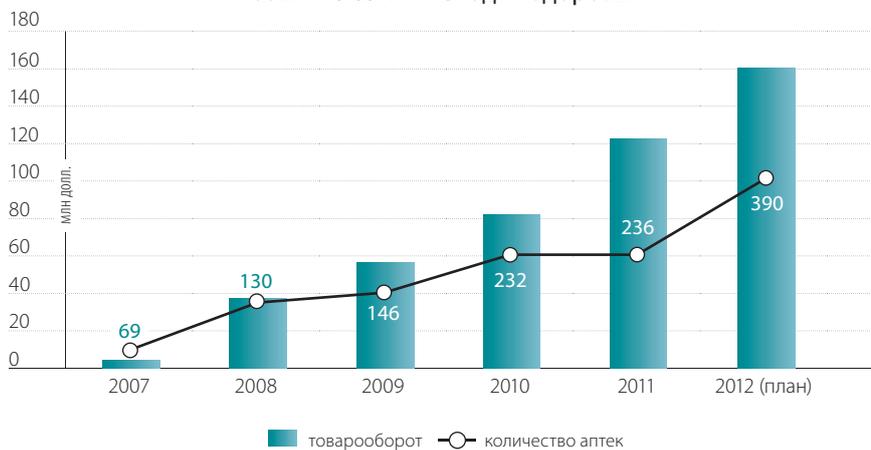
### Компания в цифрах:

236 аптек в 44 субъектах РФ

Рост товарооборота в долларовом выражении в 2011 году — 47%

Общая площадь аптек — 17 тыс. кв. м

Развитие сети «Мелодия здоровья»



Комплексный рейтинг национальных и межрегиональных аптечных сетей, 2011 г.

Рейтинг	Аптечная сеть	Местонахождение головного офиса	Количество аптек	Комплексный балл
<b>Национальные аптечные сети: А1</b>				
1	Аптека 36,6	Москва	1005	0,93
2	Ригла	Москва	694	0,87
<b>Межрегиональные аптечные сети: А2</b>				
1	Алфегга Аптека (NEW)	Москва	720	0,73
2	Имплозия* и **	Самара	741	0,69
3	Радуга	С.-Петербург	514	0,63
4	Фармакор*	С.-Петербург	399	0,63
5	Фармаимпекс	Ижевск	288	0,52
6	UMG <sup>1</sup>	Москва	397	0,52
7	Мелодия здоровья	Новосибирск	267	0,47
8	Доктор Столетов	Москва	406	0,43
9	Вита**	Самара	370	0,35
10	Здоровые люди**	С.-Петербург	205	0,35

\* С учетом аптек, работающих с компанией по договорам франчайзинга

\*\* Экспертная оценка

Источник: ЦМИ «Фармэксперт»

10 наиболее влиятельных национальных и межрегиональных аптечных сетей

Рейтинг	Аптечная сеть	Баллы
1	Аптеки 36,6	1732
2	Ригла	846
3	A5 Group (включая АС Мособлфармация и Социальные аптеки)	378
4	Вита	328
5	Мелодия здоровья	288
6	Доктор Столетов	280
7	Радуга	267
8	Аптека Авиценна (Иркутск)	256
9	Имплозия	239
10	Фармакор	197

Источник: Фармэксперт Аналитика и Консалтинг

<sup>1</sup> United Marketing Group управляет маркетингом объединения аптечных сетей; в расчеты включены показатели следующих сетей: 120 на 80, Антей, Артемида, Соус, Валета, Горздрав, Инфармация, Максифарм, Медснаб КЧР, Нектар, Столица-Медикл, Фарматака, Царева Аптека, А. V. E, Здоровье.





**Александр Николаевич Волошин**

Генеральный директор

Окончил Днепропетровский медицинский институт (1993 г.). В компании с 1995 г.

### Краткая история компании

Компания «Вента. ЛТД» была основана в январе 1995 года в городе Днепропетровске.

**2001 г.** — открытие первого филиала в Харькове.

**2002 г.** — открытие филиалов во Львове, Виннице, Киеве, Донецке.

**2005 г.** — в Днепропетровске запущен новый склад пл. 1700 кв. м. «Вента» входит в десятку лучших фармдистрибьюторов Украины.

**2008 г.** — ООО «Вента. ЛТД» входит в состав ОАО «Катрен» и становится 1-м зарубежным подразделением международного фармацевтического холдинга.

**2008 г.** — открытие в г. Днепропетровске базового логистического комплекса категории А+ площадью 4060 кв. м.

**2009 г.** — в г. Одессе запущен новый Региональный аптечный склад (РАС) площадью 1150 кв. м. Переезд Киевского аптечного склада в новый логистический комплекс класса А+ площадью 3600 кв. м. Внедрение передовых методов и обучение сотрудников на базе ведущих подразделений ЗАО НПК «Катрен», введена в действие программа Business Explorer.

**2010 г.** — переезд Донецкого аптечного склада в новый складской комплекс площадью 1800 кв. м. Запуск маркетинговых проектов для клиентов «Туристический клуб Венты» и «Наши общие клиенты».

**2011 г.** — расширение площади Львовского и Харьковского региональных складов. Старт проекта по транзитным скидкам от поставщиков.

### Компания в цифрах:

Доля на рынке — **9%**

**7** филиалов и **2** представительства

Более **5 400** клиентов и **10 000** точек доставки

**14,3** тыс. кв. м складских площадей

Общее количество позиций в прайс-листе — **7 200**

**365** поставщиков, в том числе **253** поставщика импортной продукции

Численность персонала — **490** сотрудников

### Положение компании на рынке

По данным аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research, в целом по итогам 2011 года общий объем аптечных продаж в Украине составил 27,2 млрд грн. в розничных ценах или 1,9 млрд упаковок. Таким образом, рынок вырос на 15,9% в денежном выражении и на 0,1% — в натуральном. В долларовом эквиваленте объем розничного фармрынка в 2011 году вырос на 15,4% и составил \$ 3,4 млрд в розничных ценах.

Динамика товарооборота «Вента. ЛТД»



## Планы на 2012 год

### Сбыт

- ✓ Увеличение доли на украинском рынке до 11,4%
- ✓ Увеличение присутствия на рынках Одесского, Донецкого и Киевского регионов (точки роста)
- ✓ Увеличение охвата клиентской базы до 80%
- ✓ ОДЗ по компании не более 27,5 дня

### Логистика

- ✓ Модернизация оборудования региональных складов
- ✓ Расширение Днепропетровского РАС и Центрального склада
- ✓ Переезд Одесского РАС с расширением площади
- ✓ Проектирование и подготовка к строительству регионального распределительного склада в Тернополе
- ✓ Подготовка к сертификации GDP

### Поставки

- ✓ Оптимизация товарного запаса (ТЗ) по компании в среднем до 56 дней
- ✓ Увеличение эффективности системы поставок (ЭСП) до 92% (поддержание минимального возможного уровня ТЗ при росте ЭСП)
- ✓ Дальнейшее увеличение доли в продажах в рынокообразующих контрактах

### Информационные технологии

- ✓ Повышение уровня технического оснащения регионов
- ✓ Разработка и внедрение проекта по учету акционного товара, реализуемого по специальной цене
- ✓ Виртуализация ИТ-сервисов в компании

### Маркетинг

- ✓ Оптимизация ассортимента путем вывода низкооборотчиваемых товаров
- ✓ Внедрение системы мотивации сбыта по продвижению стратегических контрактов
- ✓ Дальнейшее продвижение маркетингового проекта «Вента-Тур»
- ✓ Дальнейшее внедрение проектов по транзитным скидкам



Вячеслав Владимирович Ивановский  
Генеральный директор

Окончил Ставропольский государственный педагогический институт в 1976 году, кандидат биологических наук.  
В ОАО «Катрен» с 1999 г.

### Краткая история компании

Компания ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан) основана в декабре 1993 года.  
**1999–2007 гг.** — Открытие филиалов в городах Астана, Павлодар, Актюбинск, Караганда, Усть-Каменогорск, Актау, Уральск, Атырау, Семипалатинск, Шымкент, Тараз, Талдыкорган, Кокчетав, Петропавловск, Кызылорда.

**2005 г.** — Компания стала обладателем Сертификата соответствия стандарту системы менеджмента качества ISO 9001 — первого в дистрибьюторском секторе фармацевтической отрасли страны. Сертификат соответствия выдан международно признанным органом по сертификации Moody International (Великобритания).

**2006 г.** — Открытие центрального склада в г. Алматы.

**2008 г.** — Второе место в рейтинге дистрибьюторов Казахстана. Переезд центрального склада в складское помещение класса А.

**2009 г.** — ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» входит в состав холдинга ОАО «Катрен».

**2010 г.** — Оптимизация филиальной сети: закрытие складов и перевод филиалов в режим представительств в Павлодаре, Семее, Актобе. Расширение складских площадей в филиалах южного, западного и северного регионов. Внедрение программы электронного заказа WinPrice для работы с клиентами.

**2011 г.** — Закрытие склада в г. Петропавловске, открытие филиала в г. Костаная.

### Компания в цифрах:

Доля на рынке в коммерческом сегменте — **8,6%**

**8** филиалов, **9** представительств

**2 590** клиентов

Общее количество позиций в прайс-листе — **3 500**

**170** поставщиков, в том числе **65** поставщиков импортной продукции

Численность персонала — **258** человек

## Положение компании на рынке

Доля, занимаемая «ЭМИТИ Интернешнл» на рынке Казахстана в коммерческом сегменте, составила 8,6%. Падение доли рынка в 2011 году связано со структурной перестройкой компании (реорганизация филиалов и представительств, изменения в системе и структуре поставок).

Динамика товарооборота «ЭМИТИ Интернешнл»



## Планы на 2012 год

Рост товарооборота — 60%, что будет обеспечено за счет введения «института» маркетологов в каждом филиале, изменения мотивации сбытовых команд, включая и руководство филиалов, а также увеличения количества позиций в прайсе и глубины товарного запаса в филиалах.



Феликс Анатольевич Кожемский  
Генеральный директор

Окончил Белорусский государственный университет в 1993 году.  
В компании с 2004 г.

### Краткая история компании

---

Компания работает на фармацевтическом рынке Республики Беларусь с 2004 года.

**2006 год** — начало развития собственной аптечной сети, открытие аптеки №1 площадью 76,2 кв. м.

**2008 год** — открытие аптеки №2 площадью 114,1 кв. м.

**2010 год** — ОДО «Доминантафарм» выкупила ООО «Медфармгрупп». Начато строительство третьей аптеки. Были проведены подготовительные работы по строительству нового склада в д. Озерцо Минского района. В мае 2010 года компания стала предприятием с иностранными инвестициями. ОАО «Катрен» вошло в состав участников общества, выкупив контрольную долю участия (51%). К этому моменту ОДО «Доминантафарм» стала лидером в коммерческом сегменте рынка фармацевтической дистрибуции в Республике Беларусь.

**2011 год** — переезд на новый более производительный склад. Начато проектирование и строительство собственного складского помещения площадью 2160 кв.м. Директор ОДО «Доминантафарм» Феликс Кожемский занял 67 место в Топ-200 списка самых успешных и влиятельных бизнесменов Белоруссии.

### Компания в цифрах:

---

Доля на рынке — **7,6%**

**2** склада общей площадью более **1 870** кв. м

Более **200** клиентов и **420** точек доставки

Общее количество позиций в прайс-листе — **3 000**

**94** поставщика, в том числе **47** поставщиков импортной продукции

Численность персонала — более **100** сотрудников

## Обзор рынка

По оценкам аналитического агентства Intellix, объем фармацевтического рынка Республики Беларусь по итогам 2011 года составил 650,4 млн долл. США (в оптовых ценах), что на 3,84% меньше, чем в 2010 году. В натуральном выражении также зафиксировано снижение объема рынка — на 0,21% (до 379,13 млн уп.).

В 2011 году в Республике Беларусь произошло существенное повышение курса доллара.

На начало 2011 года — 3000 бел. руб. за 1 USD.

Курс доллара США по состоянию на 31 декабря 2011 года составил 8350 бел. руб. за 1 USD.

Индекс инфляции, по данным Белстата, в 2011 году составил 208% по отношению к декабрю 2010 года.

ОДО «Доминантафарм» находится в числе лидеров по объему реализуемой на территории Республики Беларусь фармацевтической продукции.

В 2011 году ОДО «Доминантафарм» заняло 4-е место среди предприятий, занимающихся импортом лекарственных средств в Республику Беларусь. В 2011 году доля ОДО «Доминантафарм» на фармацевтическом рынке оценивается в 7,6%.

Динамика товарооборота компании



**ЗАО НПК «Катрен»**

Адрес: 630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4

Тел./факс: (383) 333-67-01

Сайт: [www.katren.ru](http://www.katren.ru)



**«ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)**

Адрес: 050026, г. Алматы, ул. Муратбаева, 23

Тел.: +7 (727) 2-448-448

Сайт: [www.amity.kz](http://www.amity.kz)



**«Вента. ЛТД» (Украина)**

Адрес: 49005, г. Днепропетровск, Крестьянский спуск, 3а

Тел.: (056) 370-35-00

Сайт: [www.ventaltd.com.ua](http://www.ventaltd.com.ua)



**ЗАО «Мелодия здоровья»**

Адрес: 630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4

Тел./факс: (383) 227-71-19

Сайт: [www.melzdrav.ru](http://www.melzdrav.ru)



**ОДО «Доминантафарм» (Республика Беларусь)**

Адрес: 220 140, г. Минск, ул. Лещинского, д. 8, пом. 2, ком. 53

Тел./факс: + 375 17 205 77 85

Сайт: [www.dominantapharm.by](http://www.dominantapharm.by)

