

ОАО КАТРЕН
годовой отчет 2012



ОАО «Катрен»	
Компания в цифрах	3
Обращение 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	25
Социальная политика	26
История компании	32
ЗАО НПК «Катрен»	
Компания в цифрах	34
Географическая структура	35
Итоги деятельности	36
Логистическая система	39
Ассортимент	42
Продвижение продукции	43
Итоги и планы	46
Анализ фармацевтического рынка	47
Положение на рынке	52
Аптечная сеть «Мелодия здоровья»	58
ООО «Вента. ЛТД» (Украина)	60
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)	62
ОДО «Доминантафарм» (Беларусь)	64
Контактная информация	66

- ✓ Группа компаний «Катрен» имеет подразделения в **4** странах (Россия, Украина, Казахстан, Беларусь)
 - ✓ Объем выручки без НДС — **\$ 3,8** млрд (+22%)
 - ✓ Чистая прибыль акционерам Компании — **\$ 70** млн (+213%)
 - ✓ EBITDA — **\$ 119** млн (+66%)
 - ✓ Чистый долг отрицательный — **\$ 53** млн
 - ✓ Численность персонала — более **5000** сотрудников
 - ✓ Дистрибьюторские подразделения обслуживают более **57 900** аптек, аптечных складов и лечебных учреждений
-

ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

**Дорогие партнеры!**

2012 год был для нашей Группы результативным: мы превысили плановые показатели по росту выручки и прибыли. Увеличение объема продаж по сравнению с 2011 годом — на 22%, прибыли — в 3,5 раза. Динамика позитивная, и каждая из компаний, входящих в Группу, — и розничная группа, и дистрибуция в России и СНГ — в 2012 году росла быстрее рынка, на котором работает. Надеюсь, что подобная динамика будет продолжена.

Уверен, что решения, принятые в 2012 году, во многом определяют развитие на годы вперед, в частности, мы приняли программу, которая определит технологический вектор Компании. Так, в рамках нашего основного дистрибуторского подразделения — ЗАО НПК «Катрен» — мы сконцентрировались на совершенствовании своих внутренних процессов: форматируем сервис, предлагаемый клиенту, активно развиваем новый проект «АРТЕКА.RU» — сервис заказа лекарств через Интернет, расширяем ассортимент, наращиваем глубину товарных запасов, уделяем внимание ценообразованию, чтобы лекарства были доступными. Для этого мы приняли программу развития и автоматизации складов по России на ближайшие 3–5 лет. Для Компании это вызов и стратегическое направление, которое станет основой ее конкурентного преимущества. И в рамках этого решения в 2012 году у нас произошло одно из самых значительных событий за всю историю Компании — это приобретение и переезд Центрального склада основной компании Группы. В апреле 2013 года также завершился переезд московского розничного склада, установка систем автоматизации, которые сделали этот логистический комплекс одним из самых эффективных в Восточной Европе. Это был очень сложный и масштабный проект, и он по своей сути отражает результат деятельности Компании по развитию логистического комплекса.

ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Кроме того, в 2012 году принято решение о развитии аптечной сети «Мелодия здоровья» путем приобретения региональных и локальных розничных компаний. Таким образом, органическая часть развития продолжается и к ней добавляется развитие в направлении покупки аптечных сетей. На сегодняшний день мы нарабатываем компетенции по приобретению розничных компаний, отрабатываем интеграционные механизмы, и собственно движение наше заключается в том, чтобы последовательно и спокойно развивать компанию, стараясь сделать ее лучшей аптечной сетью в России.

В СНГ наше движение остается тем же: мы стремимся к достижению лидерских позиций на рынках и, по сути, решаем вопросы, связанные с конфигурацией управления и формирования тех или иных конкурентных преимуществ на региональных рынках. Мы уверены, что в ближайшие три года войдем в тройку лидеров, развивая наши дочерние предприятия. Если говорить применительно к подразделениям, то в Украине в 2012 году всё шло в штатном режиме и, чтобы Компания стала лидером, основные мероприятия еще предстоит провести. Необходимо, чтобы лидерские амбиции были поддержаны руководством подразделения. В Казахстане мы увеличили уставный капитал компании, ситуация стабилизировалась, и мы получили хорошую динамику по доле на местном рынке. Думаю, 2013 год станет переломным для этого подразделения Группы. В Белоруссии мы сейчас находимся на стадии изменения системы управления, это связано с чередой сложностей по внедрению наших технологий. В целом могу признать, что у нас было несколько ошибок при выходе на рынки стран СНГ, но мы сделали ряд важных выводов.

В 2012 году завершена сделка по продаже ЕБРР 15,4% акций ОАО «Катрен» в ходе дополнительной эмиссии. В состав совета директоров вошли два независимых директора и один представитель ЕБРР (неисполнительный директор), имеющие большой опыт работы в международных компаниях.

В социальной сфере мы продолжаем развивать наш благотворительный фонд, учрежденный ЗАО НПК «Катрен». Благотворительные программы КБФ «Катрен» были удостоены 2-го места в итоговом рейтинге ежегодного всероссийского конкурса «Лидеры корпоративной благотворительности — 2012».

Как и в 2012-м, в 2013 году наша задача — двигаться быстрее рынка, и наша рентабельность должна быть выше, чем у конкурентов. Мы будем продолжать инвестировать в наши дочерние предприятия, ведь будущее закладывается уже сегодня. И чем больше мы работаем сегодня на свое будущее, тем с большей вероятностью оно станет именно таким, как мы хотим.



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
- ✓ стремясь к технологическому лидерству
- ✓ поддерживая высокие стандарты качества и безопасности

Мы строим свое развитие на основе

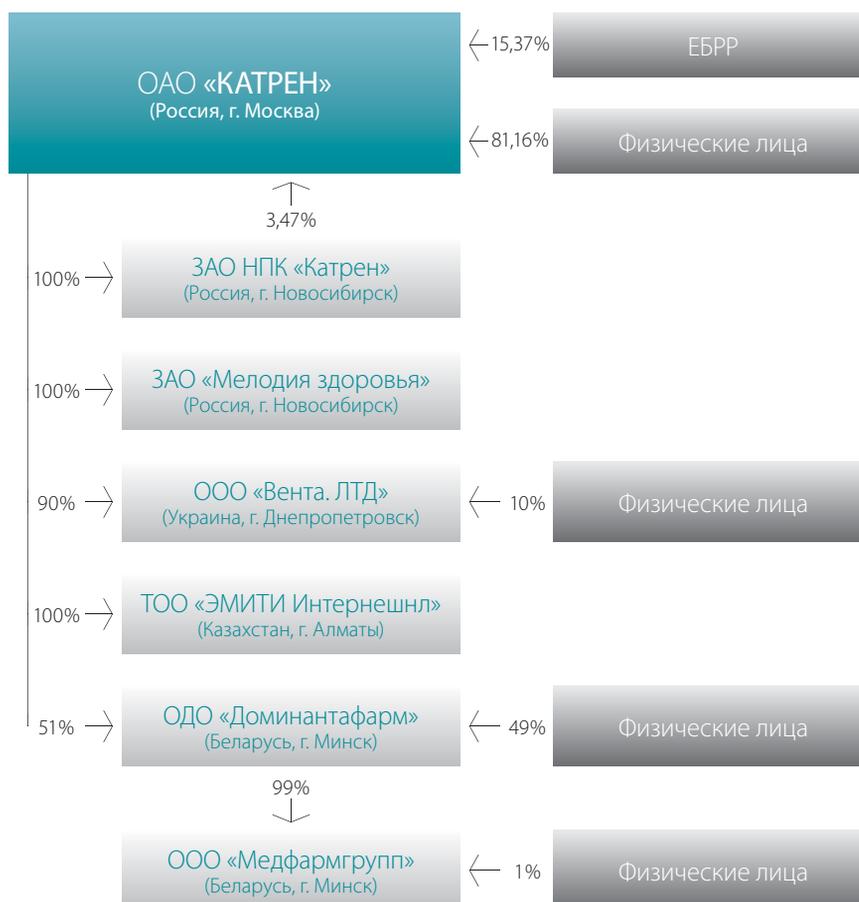
- ✓ доверия к сотрудникам и энергии, инициативы, ответственности каждого из них
- ✓ внимания к личностному и профессиональному росту
- ✓ искренности и дружелюбия
- ✓ честности и справедливости в отношениях

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 2012 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». Выручка без НДС ЗАО НПК «Катрен» за 2012 год составила \$ 3,25 млрд, что на 22% больше, чем в 2011 году. При этом общий прирост фармрынка, по оценкам ведущих маркетинговых агентств, составил 11%.

По данным международного агентства IMS Health, по итогам 2012 года ЗАО НПК «Катрен» занимает 13,41% на рынке прямых поставок ЛС, включая ДЛО, и 20,25% — в коммерческом сегменте ЛС. Согласно совокупному рейтингу фармдистрибьюторов и топ-25 дистрибьюторов по объему валовых продаж ЗАО НПК «Катрен» занимает второе место.

Аптечная сеть «Мелодия здоровья»

По состоянию на 31 декабря 2012 года аптечная сеть включает в себя 300 розничных точек в 47 субъектах РФ.

По данным международного агентства IMS Health, по итогам 2012 года АС «Мелодия здоровья» заняла 3-е место в рейтинге влияния и 7-е сквозное место в комплексном рейтинге аптечных сетей.

Украина

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

По итогам 2012 года доля компании на местном фармацевтическом рынке составила 11,34%. По данным аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research, ООО «Вента. ЛТД» занимает 4-е место.

Рост выручки ООО «Вента. ЛТД» составил 35%, при этом рост местного фармрынка в долларовом эквиваленте в 2012 году был 17%.

В 2012 году ООО «Вента. ЛТД» увеличило площади Одесского и Днепрпетровского региональных складов. На настоящий 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. В 2012 году ОАО «Катрен» стало единственным владельцем компании.

По итогам 2012 года доля компании на местном фармацевтическом рынке в коммерческом сегменте составила 12,6%. Продажи компании в долларовом эквиваленте выросли на 38%. В 2012 году склады в городах Астана и Усть-Каменогорск переехали в новые помещения, также был расширен ассортимент лекарственных средств. На настоящий момент компания располагает 8 филиалами и 9 представительствами на территории Казахстана.

Беларусь

ОДО «Доминантафарм» — белорусский фармацевтический дистрибьютор, вошедший в состав Группы в 2010 году. В апреле 2013 года ОАО «Катрен» увеличило долю своего участия в ОДО «Доминантафарм» с 51% до 87%.

В 2012 году рост выручки компании в белорусских рублях составил 22%, в долларовом эквиваленте этот показатель снизился на 21%, что связано с существенной девальвацией белорусского рубля в 2011 году (произошло падение курса местной валюты относительно доллара США почти в три раза).

В 2012 году закончено проектирование собственного складского комплекса компании, развивается сотрудничество с новыми поставщиками на фармрынке Республики Беларусь.



Оксана Юрьевна Кузнецова

Председатель совета директоров ОАО «Катрен»
Финансовый директор ЗАО НПК «Катрен»

Окончила Новосибирский коммерческий институт (1993 г.)
MBA The Open University, UK



Владимир Николаевич Спиридонов

Генеральный директор Общества
Акционер Общества

Окончил Новосибирский государственный университет (1985 г.)
Диплом The Open University, UK



Леонид Валентинович Конобеев

Генеральный директор ЗАО НПК «Катрен»
Акционер Общества

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



Ирина Петровна Цой

Член Комитета по аудиту ОАО «Катрен»

Окончила Новосибирский государственный университет (1996 г.)
MBA The Open University, UK



Светлана Николаевна Вострова

Коммерческий директор ЗАО НПК «Катрен»

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



Анатолий Леонидович Тенцер
Директор по развитию ЗАО НПК «Катрен»

Окончил Новосибирский государственный технический университет (1991 г.)
MBA The Open University, UK



Jere C. Calmes / Джери Калмис
Независимый директор

Bachelor of Arts degree in political science and international relations, Bates College, Lewiston, ME, USA
Executive Development Program, Wharton School of Business, University of Pennsylvania



Сергей Викторович Шibaев
Неисполнительный член совета директоров Общества
Председатель Комитета по аудиту

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



Артем Александрович Ситников
Неисполнительный член совета директоров Общества

Окончил Московский государственный институт международных отношений (1995 г.)
MBA London Business School (2002 г.)

Состав совета директоров избран на собрании акционеров 13.01.2012

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о прибылях и убытках за год, закончившийся 31 декабря 2012 года (в тыс. долл. США)

	Консолидированная отчетность	
	2012*	2011
Выручка	3 827 217	3 139 458
Себестоимость продаж	(3 512 598)	(2 890 804)
Валовая прибыль	314 619	248 654
Прочие доходы	9 276	1 933
Коммерческие расходы	(134 433)	(120 003)
Административные расходы	(80 403)	(68 239)
Прочие расходы	(7 233)	(88)
Обесценение гудвила	—	(6 976)
Результаты операционной деятельности	101 826	55 281
Финансовый расход в нетто-величине	(10 701)	(18 826)
Прибыль до налогообложения	91 125	36 455
Расход по налогу на прибыль	(20 887)	(16 451)
Прибыль за отчетный год	70 238	20 004
Прибыль, причитающаяся:		
собственникам Компании	70 043	22 347
неконтролирующим акционерам	195	(2 343)
ЕБИТДА	118 945	71 520

* Полный комплект отчетности размещен на сайте www.katrengroup.ru

ОАО «Катрен», головная компания Группы, — четвертый год презентует консолидированную отчетность, в которой представлены финансовые результаты деятельности в соответствии с МСФО. Консолидированная отчетность за 2012 год, подтвержденная независимым аудитором КПМГ, публикуется на сайте <http://www.katrengroup.ru>.

Информация по компаниям раскрывается в годовом отчете по принципу существенности.

ЗАО НПК «Катрен» (Россия, Новосибирск) выделено для представления в данном отчете в отдельный сегмент, так как вклад данного Общества в валюту баланса составляет 92%, доля в выручке Группы — 85%, доля в прибыли среди прибыльных компаний 90%. Остальные компании Группы «Катрен» объединены в данном отчете в один сегмент — «Прочие компании».

Выручка

Выручка (без НДС) Группы по МСФО по итогам 2012 года увеличилась на 22% в сравнении с 2011 годом и составляет \$ 3827 млн.

Группа	Страна	Выручка в млн долл. США		Изменение 2012/2011
		2012	2011	
Итого по Группе «Катрен»:		3 827	3 139	22 %
ЗАО НПК «Катрен»	Россия	3 253	2 673	22 %
АС «Мелодия здоровья»	Россия	138	126	10 %
ООО «Вента. ЛТД»	Украина	331	245	35 %
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	Казахстан	102	74	38 %
ОДО «Доминантафарм»	Беларусь	27	34	-21 %
Прочие дочерние компании	Россия	8	7	24 %
Консолидационные корректировки		-32	-20	59 %

Доля в выручке Группы в 2012 году:

ЗАО НПК «Катрен»	85,0 %
АС «Мелодия здоровья»	3,6 %
ООО «Вента. ЛТД»	8,7 %
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	2,7 %
ОДО «Доминантафарм»	0,7 %
Консолидирующие корректировки	-0,7 %

Валовая прибыль за 2012 год составила \$ 315 млн, что **на 27% больше** аналогичного показателя 2011 года. Процент валовой прибыли к выручке составил в 2012 г.— **8,2%**, в 2011 г.— **7,9%**.

Операционные расходы за 2012 год составили \$ 213 млн (рост к 2011 году на **1%**). Процент операционных расходов к выручке составил в 2012 году **5,6%**, в 2011 году— **6,1%**. Все компании Группы продемонстрировали снижение уровня операционных расходов. Основные направления, по которым удалось сократить уровень расходов по дистрибьюторским компаниям,— входная логистика, склад, транспорт, финансы и АУП, ИТ.

Финансовые расходы в нетто-величине за 2012 год составили \$ 10,7 млн, что меньше аналогичного показателя 2011 года.

Чистая прибыль Группы, причитающаяся акционерам ОАО «Катрен», за 2012 год составила \$ 70 млн (2011 г.— \$ 22,3 млн)

ЕБИТДА за 2012 год составила \$ 118,9 млн (2011 г.— \$ 71,5 млн)

Чистый финансовый долг на 31.12.2012 имеет отрицательное значение и составляет \$ 53 млн.

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

	Консолидированная отчетность	
	2012*	2011
Активы		
Внеоборотные активы		
Основные средства	146 239	81 794
Нематериальные активы	13 187	12 821
Прочие внеоборотные активы	10 063	2 314
Итого внеоборотных активов	169 489	96 929
Оборотные активы		
Запасы	787 510	647 102
Прочие инвестиции	14 450	6 519
Текущий налог на прибыль	55	29
Торговая и прочая дебиторская задолженность	527 033	392 044
Предоплата за оборотные активы	7 055	7 561
Денежные средства и их эквиваленты	77 077	52 106
Итого оборотных активов	1 413 180	1 105 361
Всего активов	1 582 669	1 202 290
Собственный капитал и обязательства		
Собственный капитал		
Акционерный капитал	44 118	39 072
Эмиссионный доход	47 839	—
Резервы	16 274	(30 958)
Нераспределенная прибыль	60 387	30 911
Итого собственного капитала акционеров Компании	168 618	39 025
Доля неконтролирующих акционеров	4 219	(388)
Итого собственного капитала	172 837	38 637
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	—	62 119
Отложенные налоговые обязательства	8 592	7 470
Итого долгосрочных обязательств	8 592	69 589
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	24 046	57 029
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 368 702	1 029 539
Резервы	311	270
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	8 181	7 226
Итого краткосрочных обязательств	1 401 240	1 094 064
Итого обязательств	1 409 832	1 163 653
Всего собственного капитала и обязательств	1 582 669	1 202 290

* Полный комплект отчетности размещен на сайте www.katrengroup.ru

Изменения в структуре баланса:

- доля внеоборотных активов на 31.12.2012 г. составила **10,7%** (2011 г.— **8,1%**), удельный вес основных средств в активах баланса **увеличился на 2,4%** и на 31.12.2012 г. составил — **9,2%**;
- в структуре оборотных активов к активам баланса: доля дебиторской задолженности **увеличилась на 0,7%**, при этом доля товарных запасов **сократилась на 4,1%**;
- доля кредитов и займов в активах баланса составила **1,5%** (2011 г.— **9,9%**);
- доля собственного капитала **увеличилась на \$ 134 млн (7,7%)**, в том числе за счет дополнительной эмиссии в размере **\$ 87 млн**. Увеличение собственного капитала акционеров ОАО «Катрен» составило **\$ 130 млн**.

Финансовый цикл

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

Оборачиваемость, раз в год	2012	2011	2010	Описание показателя
Торговой дебиторской задолженности	9,0	10,2	10,5	Отношение выручки от продаж к соответствующей среднегодовой величине актива баланса, в долл. США
Товарного запаса*	4,9	5,1	5,4	
Кредиторской задолженности*	3,0	3,3	3,5	
Ссудной задолженности	53,5	27,9	28,5	
Активов	2,7	3,0	3,1	

* Отношение себестоимости продаж к среднегодовой величине актива баланса, в долл. США

Финансовый цикл Группы составил **133** дня, в том числе:

	дни	
	2012	2011
ЗАО НПК «Катрен»	144	132
АС «Мелодия здоровья»	43	37
ООО «Вента. ЛТД»	110	100
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	137	189
ОДО «Доминантафарм»	211	244

Увеличение финансового цикла в основном связано с увеличением дебиторской задолженности и товарного запаса ЗАО НПК «Катрен» и ООО «Вента. ЛТД».

Основные средства

По состоянию на 31 декабря 2012 года стоимость основных средств составила \$ 146 млн (2011 г.— \$ 82 млн). Основное увеличение связано с покупкой склада в Москве.

Нематериальные активы

По состоянию на 31 декабря 2012 года стоимость нематериальных активов составила \$ 13 млн (2011 г.— \$ 13 млн).

Запасы

По состоянию на 31 декабря 2012 года стоимость товарных запасов составила \$ 788 млн. По сравнению с 31 декабря 2011 года товарные запасы **выросли на 21,6%** при аналогичном росте себестоимости продаж. Компания создает резерв по снижению стоимости товаров с коротким сроком годности либо с низкой оборачиваемостью.

Дебиторская задолженность

По состоянию на 31 декабря 2012 года торговая дебиторская задолженность (до создания резерва) составила \$ 495 млн, что **на 34% больше** показателя 2011 года.

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности по Группе «Катрен» составляет **40,6** дней, что **на 5 дней больше** уровня 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. \$	% от ДЗ	
2010	2 536 828	268 389	13 790	5	10,5
2011	3 139 458	368 560	7 814	2	10,2
2012	3 827 217	495 278	6 499	1	9,0

Кредиторская задолженность поставщикам

По состоянию на 31 декабря 2012 года кредиторская задолженность поставщикам составила \$ 1351 млн, что на 13 дней больше показателя 2011 года. Рост кредиторской задолженности объясняется ростом объема деятельности и увеличением отсрочки по контрактам на поставку товара.

Кредиты и займы

По состоянию на 31 декабря 2012 года общая ссудная задолженность составила \$ 24 млн. По сравнению с 2011 годом сумма займов снизилась на \$ 95 млн.

Основным кредитором Группы «Катрен» являлись:

- ✓ на территории Российской Федерации — Сибирский банк Сбербанка РФ, все кредиты номинированы в российских рублях
- ✓ на территории Республики Казахстан — Дочерний банк АО «Сбербанк России», кредит в тенге
- ✓ в Республике Беларусь — ОАО «Белорусский Народный Банк», кредиты номинированы в белорусских рублях

Собственный капитал

По состоянию на 31 декабря 2012 года собственный капитал акционеров ОАО «Катрен» составил \$ 168,6 млн (на 31 декабря 2011 года — \$ 39 млн).

Основные факторы, оказавшие влияние на изменение капитала:

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

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о совокупной прибыли за год,
закончившийся 31 декабря 2012 года
(в тыс. долл. США)

	ЗАО НПК «Катрен»	
	2012 г. *	2011 г.
Выручка	3 252 509	2 673 473
Себестоимость продаж	(3 009 165)	(2 495 356)
Валовая прибыль	243 344	178 117
Прочие доходы	1 608	783
Коммерческие расходы	(92 558)	(80 351)
Административные расходы	(53 801)	(46 539)
Прочие расходы	(6 432)	(135)
Обесценение гудвила	—	—
Результаты операционной деятельности	92 161	51 875
Финансовый расход в нетто-величине	(1 545)	(4 211)
Прибыль (убыток) до налогообложения	90 616	47 664
Расход по налогу на прибыль	(19 806)	(12 850)
Прибыль (убыток) за отчетный год	70 810	34 814
Прибыль, причитающаяся:		
собственникам Компании	70 810	34 814
неконтролирующим акционерам	—	—

* Полный комплект отчетности размещен на сайте www.katregroup.ru

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
2012 г. *	2011 г.	2012 г. *	2011 г.	2012 г. *	2011 г.
607 115	486 368	(32 407)	(20 383)	3 827 217	3 139 458
(536 026)	(416 011)	32 593	20 563	(3 512 598)	(2 890 804)
71 089	70 357	186	180	314 619	248 654
8 158	1 858	(490)	(708)	9 276	1 933
(42 225)	(30 931)	350	(8 721)	(134 433)	(120 003)
(26 830)	(31 092)	228	9 392	(80 403)	(68 239)
(662)	47	(139)	—	(7 233)	(88)
—	—	—	(6 976)	—	(6 976)
9 530	10 239	135	(6 833)	101 826	55 281
(9 078)	(13 654)	(78)	(961)	(10 701)	(18 826)
452	(3 415)	57	(7 794)	91 125	36 455
(1 086)	(3 767)	5	166	(20 887)	(16 451)
(634)	(7 182)	62	(7 628)	70 238	20 004
(829)	(4 839)	62	(7 628)	70 043	22 347
195	(2 343)	—	—	195	(2 343)

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

	ЗАО НПК «Катрен»	
	2012*	2011
Активы		
Внеоборотные активы		
Основные средства	125 142	68 835
Нематериальные активы	1 451	46
Прочие инвестиции	38 645	43 758
Итого внеоборотных активов	165 238	112 639
Оборотные активы		
Запасы	668 280	520 043
Прочие инвестиции	39 684	65 544
Текущий налог на прибыль	—	—
Торговая и прочая дебиторская задолженность	492 122	368 254
Предоплата за оборотные активы	19 375	8 051
Денежные средства и их эквиваленты	68 770	45 480
Итого оборотных активов	1 288 231	1 007 372
Всего активов	1 453 469	1 120 011
Собственный капитал и обязательства		
Собственный капитал		
Акционерный капитал	48 299	1
Эмиссионный доход	—	—
Резервы	13 832	3 560
Нераспределенная прибыль	144 852	100 525
Итого собственного капитала акционеров Компании	206 983	104 086
Доля неконтролирующих акционеров	—	—
Итого собственного капитала	206 983	104 086
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	—	62 119
Отложенные налоговые обязательства	4 370	3 182
Итого долгосрочных обязательств	4 370	65 301
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	9 087	27 954
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 225 202	915 289
Резервы	165	155
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	7 663	7 225
Итого краткосрочных обязательств	1 242 117	950 623
Итого обязательств	1 246 487	1 015 924
Всего собственного капитала и обязательств	1 453 470	1 120 010

* Полный комплект отчетности размещен на сайте www.katrengroup.ru

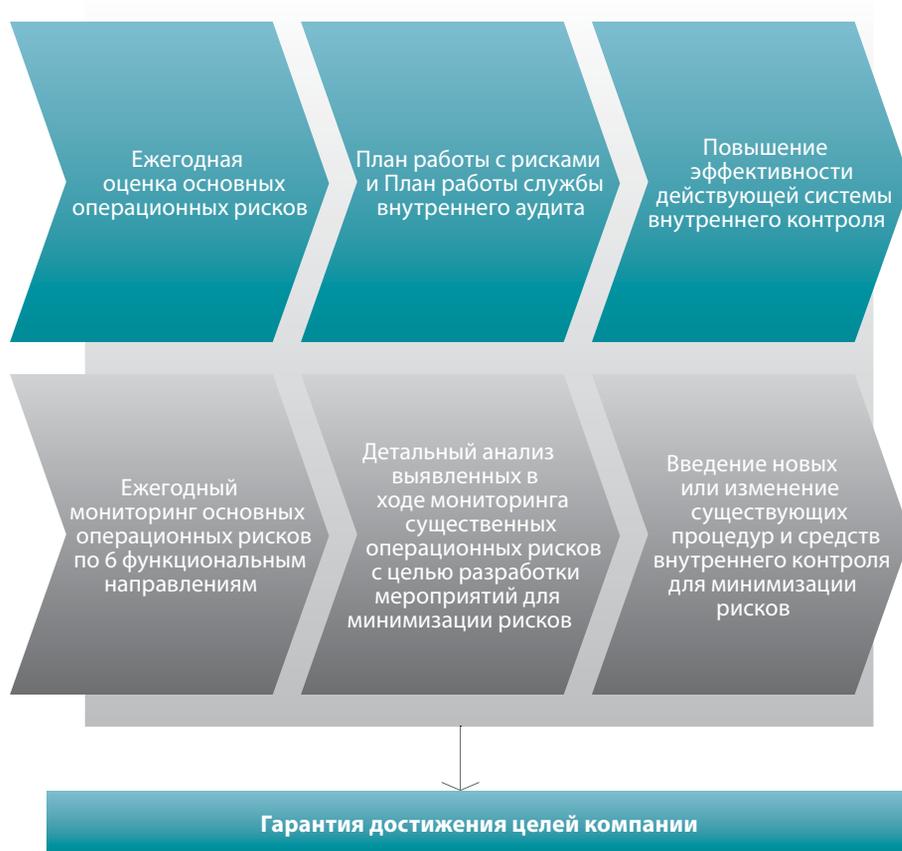
ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
2012*	2011	2012*	2011	2012*	2011
Активы					
Внеоборотные активы					
9 946	12 959	11 151	—	146 239	81 794
5 884	7 121	5 852	5 654	13 187	12 821
92 491	32 528	(121 073)	(73 972)	10 063	2 314
108 321	52 608	(104 070)	(68 318)	169 489	96 929
Оборотные активы					
119 231	127 799	(1)	(740)	787 510	647 102
9 185	328	(34 419)	(59 353)	14 450	6 519
55	29	—	—	55	29
44 865	29 195	(9 954)	(5 405)	527 033	392 044
345	1 209	(12 665)	(1 699)	7 055	7 561
8 307	6 626	—	—	77 077	52 106
181 988	165 186	(57 039)	(67 197)	1 413 180	1 105 361
290 309	217 794	(161 109)	(135 515)	1 582 669	1 202 290
Собственный капитал и обязательства					
Собственный капитал					
61 152	52 694	(65 333)	(13 623)	44 118	39 072
47 839	—	—	—	47 839	—
4 133	(37 402)	(1 691)	2 884	16 274	(30 958)
(37 312)	(41 436)	(47 153)	(28 178)	60 387	30 911
75 812	(26 144)	(114 177)	(38 917)	168 618	39 025
—	1	4 219	(389)	4 219	(388)
75 812	(26 143)	(109 958)	(39 306)	172 837	38 637
Долгосрочные обязательства					
22 654	46 481	(22 654)	(46 481)	—	62 119
4 222	4 436	—	(148)	8 592	7 470
26 876	50 917	(22 654)	(46 629)	8 592	69 589
Краткосрочные обязательства					
33 072	72 652	(18 113)	(43 577)	24 046	57 029
153 884	120 252	(10 384)	(6 002)	1 368 702	1 029 539
146	115	—	—	311	270
518	2	—	(1)	8 181	7 226
187 620	193 021	(28 497)	(49 580)	1 401 240	1 094 064
214 496	243 938	(51 151)	(96 209)	1 409 832	1 163 653
290 308	217 795	(161 109)	(135 515)	1 582 669	1 202 290

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

С 2009 года в компании «Катрен» действует интегрированная система управления операционными рисками.

Интегрированная система управления операционными рисками



Ежегодная оценка рисков осуществляется по следующим составляющим:

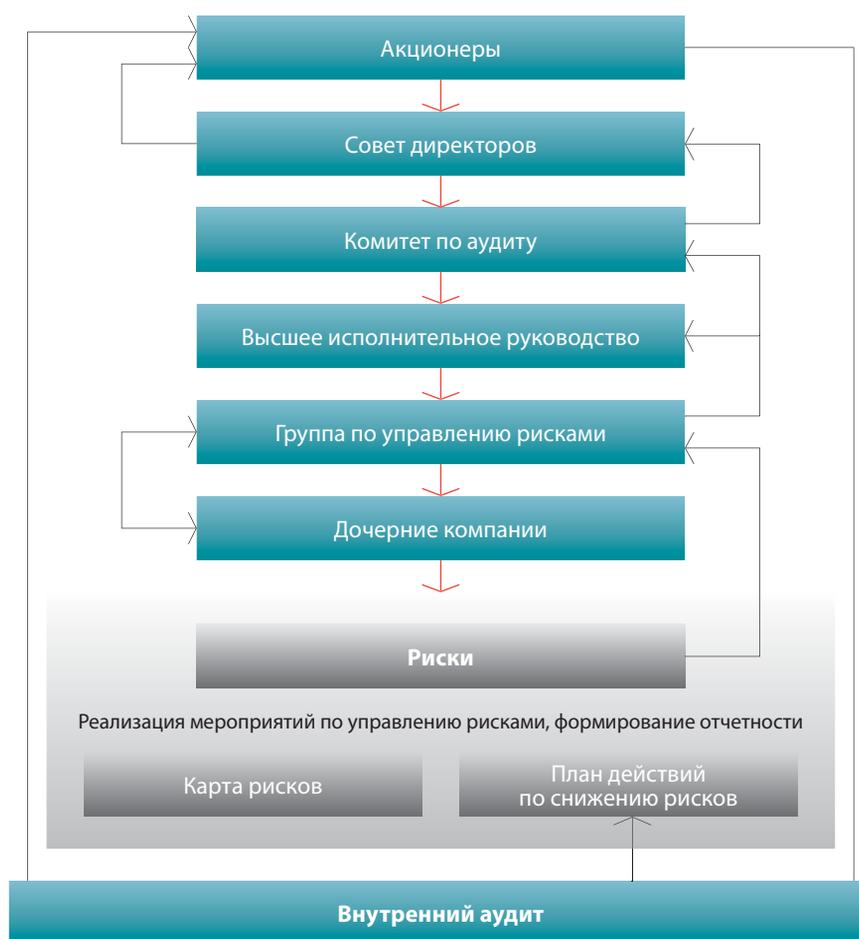
- ✓ причины возникновения риска, ключевые индикаторы риска, возможные последствия
- ✓ вероятность реализации риска и существенность последствий
- ✓ существующие меры воздействия на риск

Для управления операционными рисками сформирована рабочая группа, в которую вошли ключевые специалисты всех подразделений Компании.

Основными функциями группы являются:

- ✓ регулярный мониторинг и оценка рисков с учетом состояния факторов внешней и внутренней бизнес-среды Компании
- ✓ приоритизация рисков
- ✓ участие в разработке процедур и средств контроля для минимизации рисков

Организационная структура системы управления операционными рисками



← принимаемые решения по управлению рисками ← работа с рисками

В 2012 году в Компании были проведены плановые мероприятия, направленные на минимизацию следующих операционных рисков:

- ✓ сбой энергоснабжения
- ✓ несвоевременный ремонт/замена стеллажного оборудования
- ✓ возникновение просроченной дебиторской задолженности, нереальной для взыскания
- ✓ порча товара в процессе работы
- ✓ предоставление избыточных прав доступа в корпоративной информационной системе
- ✓ невыполнение требований законодательства в части осуществления продаж в бюджетном сегменте

На основании результатов мониторинга операционных рисков, который был проведен в декабре 2012 года, был определен перечень рисков, минимизация которых будет проводиться в 2013 году.

Кодекс деловой этики ОАО «Катрен»

В 2012 году в рамках системы управления рисками в компании «Катрен» был введен в действие Кодекс деловой этики ОАО «Катрен» (далее — Кодекс) с целью:

- ✓ обобщения и закрепления ключевых ценностей, принципов, правил и норм деловой этики и поведения, принятых в Компании
- ✓ обеспечения единообразия в понимании и исполнении норм деловой этики сотрудниками Компании независимо от занимаемой должности
- ✓ установления норм и принципов деловой этики, которые помогут сотрудникам выбрать стратегию поведения в ситуациях, в которых могут возникнуть конфликты между моральными ценностями сотрудника, целями Компании и этическими нормами различных культур

Данный Кодекс определяет ключевые принципы и стандарты поведения в соответствии с этическими ценностями Компании, рекомендованные для всех сотрудников Компании, дочерних и зависимых обществ Компании, а также иных лиц, которые могут действовать от имени Компании, по следующим аспектам:

- ✓ противодействие коррупции
- ✓ участие в политической деятельности
- ✓ взаимоотношения с деловыми партнерами
- ✓ взаимоотношения с сотрудниками
- ✓ подарки и представительские расходы
- ✓ конфликт интересов
- ✓ раскрытие информации о Компании, соблюдение принципа конфиденциальности

Требования Кодекса обязательны для исполнения органами управления Компании, сотрудниками Компании вне зависимости от занимаемых ими должностей, дочерними и зависимыми обществами Компании, членами их органов управления и их сотрудниками. Общие принципы и запреты, устанавливаемые Кодексом, также распространяются на третьих лиц, действующих от имени Компании.

В будущем Компания будет прилагать усилия, чтобы основополагающие принципы и требования Кодекса соблюдались в совместных проектах, обществах и объединениях, участником которых является Компания, а также контрагентами Компании.

В 2013 году в пакет документов, необходимых для оформления договорных отношений с контрагентами, будет включено дополнительное соглашение к договору. В нем будут перечислены основные принципы и стандарты делового поведения, которые Компания соблюдает при осуществлении своей деятельности, в соответствии с принятым Кодексом деловой этики. Подписывая данное соглашение, контрагент Компании будет подтверждать, что он уведомлен, понимает и готов придерживаться изложенных в нем положений в отношениях с Компанией и при осуществлении своей деятельности.

С полным текстом Кодекса деловой этики ОАО «Катрен» можно ознакомиться на сайте www.katregroup.ru в разделе «Инвесторам / Внутренние документы».

Невозможно представить себе современного фармдистрибьютора без развитых информационных комплексов и систем автоматизации. Управление складской логистикой и товарными запасами, взаимодействие с производителями и клиентами — всё это порождает огромный объем операций и поток данных и заставляет дистрибьюторов стремиться к технологическому совершенству в информационной сфере.

Компания «Катрен» делает ставку на достижение конкурентных преимуществ за счет лидерства в технологиях. Для этого во всех дистрибьюторских подразделениях ОАО «Катрен» используется корпоративная информационная система собственной разработки, позволяющая наилучшим образом соответствовать отраслевым и рыночным требованиям, которые предъявляются к работе дистрибьютора в разных регионах России и других странах. Интегрированные комплексы управления логистикой, основанные на применении современных роботизированных систем, обеспечивают операционное превосходство Компании. Единое информационное пространство позволяет без дополнительных затрат обмениваться данными между подразделениями Компании и партнерами и оперативно обрабатывать информационные потоки.

Базовая инфраструктура и стандартные информационные системы развернуты на основе передовых технологий, выбранных и адаптированных с учетом потребностей Компании. Мы работаем с лидерами ИТ-индустрии: Avaya, Cisco, Hewlett Packard, Microsoft, Oracle.

Основные задачи службы информационных технологий (ИТ) в Компании неизменны:

- ✓ обеспечение непрерывности бизнес-процессов
- ✓ обеспечение низких затрат на ИТ

Результаты 2012

Служба ИТ в 2012 году успешно реализовала все поставленные задачи по обеспечению операционной эффективности Компании. Самым серьезным технологическим проектом прошедшего года стал первый этап запуска нового складского комплекса в Москве. Также был успешно завершён очередной этап виртуализации серверных систем, развернута комплексная система мониторинга и управления инфраструктурой.

Планы 2013

В 2013 году перед службой ИТ стоят две основные задачи. Первая — инфраструктурная поддержка логистических проектов, связанных с запуском новых складских комплексов: розничного склада в Москве, складов в Воронеже, Ростове, Уфе, Хабаровске, Ярославле и других городах. Вторая ключевая задача службы — запуск нового центра обработки данных в Москве, с которого начнется проект по консолидации части информационных систем всех филиалов в централизованную систему.

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 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

В 2012 году совет директоров ОАО Катрен утвердил Кодекс деловой этики. Данный документ определяет ключевые принципы и стандарты поведения в соответствии с этическими ценностями Компании, рекомендованные для всех сотрудников Компании, дочерних и зависимых обществ Компании, а также иных лиц, которые могут действовать от имени Компании. Кодекс деловой этики также регламентирует взаимоотношения Компании со своими сотрудниками.

Взаимоотношения с сотрудниками основываются на следующих базовых принципах:

- ✓ Компания уважает и полностью соблюдает личные, социально-экономические, культурные и политические права сотрудников
- ✓ Отношения с каждым сотрудником базируются на взаимоуважении, доверии и честности
- ✓ Исключены любые формы дискриминации ко всем сотрудникам и кандидатам на трудоустройство
- ✓ Компания стремится раскрыть потенциал каждого сотрудника и мотивировать его к профессиональному и личностному росту. Компания предоставляет сотрудникам широкие возможности для обучения и развития
- ✓ Компания обеспечивает безопасные условия труда для всех сотрудников, регулярно проводит мониторинг рисков, возникновение которых может принести вред здоровью сотрудников, и предпринимает необходимые меры, направленные на снижение вероятности реализации данных рисков до минимального уровня
- ✓ Компания обеспечивает конфиденциальность личных данных о сотрудниках, включая записи о трудоустройстве, информацию об уровне дохода, отпусках, продвижении по службе и иные личные сведения. Соответствующие данные доступны сотрудникам Компании, которые имеют обоснованную и законную необходимость знать эту информацию в соответствии с их должностными обязанностями
- ✓ Компания стремится к формированию благоприятного психологического климата в коллективе и всесторонне способствует поддержанию этических стандартов норм поведения между 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;
- ✓ конфиденциальность личных данных о сотрудниках, включая записи о трудоустройстве, информацию об уровне дохода, отпусках, продвижении по службе и иную личную информацию;
- ✓ социальную поддержку;
- ✓ развитие по системе профессиональной подготовки кадров и повышения квалификации;
- ✓ обучение в рамках единого стандарта корпоративного образования;
- ✓ возможность получения медицинской помощи по полису добровольного медицинского страхования.

В 2012 году ЗАО НПК «Катрен» в целях повышения производительности труда, экономии рабочего времени, привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов заключило со страховой организацией договор добровольного медицинского страхования сотрудников. Данный вид страхования включает в себя амбулаторно-поликлиническое и стационарное обслуживание. Получить медицинскую помощь по программе «Амбулаторно-поликлиническое обслуживание» может любой сотрудник ЗАО НПК «Катрен». Все это способствует закреплению квалифицированных работников в Компании и формирует их приверженность общему делу.

Охрана труда, промышленная и пожарная безопасность

В Компании утверждена и действует Политика компании в области охраны труда и промышленной безопасности. Реализуя ее, Компания действует в соответствии с государственной политикой в области охраны труда, снижения профессиональных рисков и производственного травматизма.

Основное направление политики — обеспечение сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

Наши цели:

- ✓ предотвращение несчастных случаев
- ✓ улучшение условий труда

Руководство Компании принимает на себя ответственность за реализацию политики в области охраны труда, промышленной и пожарной безопасности, стремится минимизировать 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 2012 году такие проверки прошли в филиалах Волгограда, Красногорска, Химок, Омска, Ставрополя, Якутска. При проведении проверок особое внимание уделяется обеспечению безопасности при организации и проведении работ повышенной опасности, в частности работ с применением грузоподъемных механизмов и погрузочно-разгрузочных работ, 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 проводит целенаправленную работу по снижению выявленных рисков.

Охрана труда

Для достижения поставленных целей в Компании в 2012 г. принято новое Положение «Система управления охраной труда в ЗАО НПК «Катрен».

Система управления охраной труда (далее — СУОТ) является составной частью корпоративной системы управления Компании и направлена на идентификацию опасностей, оценку и управление профессиональными рисками. Новым Положением установлены и определены функциональные обязанности по охране труда руководителей, специалистов и работников, их ответственность и полномочия. Главной целью внедрения и функционирования СУОТ является реализация права каждого работника на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены.

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 2012 году аттестация рабочих мест по условиям труда в ЗАО НПК «Катрен» прошла в филиалах Красноярска и Санкт-Петербурга. Рабочих мест с вредными и/или опасными условиями труда выявлено не было.

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

Администрацией Компании и подразделениями в течение 2012 года проводилась работа, направленная на поддержание противопожарного режима на объектах защиты.

Основными задачами в этой области остаются:

- ✓ организация и осуществление профилактики пожаров
- ✓ организация и планирование развития системы обеспечения пожарной безопасности
- ✓ организация и осуществление контроля (надзора) на объектах защиты за соблюдением требований пожарной безопасности
- ✓ осуществление методического руководства по вопросам обучения работников мерам пожарной безопасности и действиям при возникновении пожара

Промышленная безопасность

В 2012 г. Компанией была произведена регистрация в Государственном реестре пяти опасных производственных объектов:

- ✓ Площадка лифтового хозяйства в филиале Бердска
- ✓ Сеть газопотребления филиала в Ростове-на-Дону
- ✓ Сеть газопотребления филиала в Орле
- ✓ Сеть газопотребления филиала в Ставрополе
- ✓ Сеть газопотребления филиала в Уфе

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 2012 году аварий и инцидентов на опасных производственных объектах Компании не зарегистрировано.

Благотворительная деятельность

В 2012 году Корпоративный благотворительный фонд «Катрен» продолжал оказывать помощь детям, оставшимся без родительской опеки, по трем направлениям: «Здоровье», «Образование» и «Семья», а также развивал программы «Корпоративная благотворительность» и «Партнерская благотворительность». Общий объем оказанной благотворительной помощи в 2012 году превысил **27,9** млн рублей, что **на 20% больше**, чем в 2011 году.

В рамках направления «Здоровье» работают три программы: «Здоровье — детям», «Аптека — центр благотворительности» и «Сертификаты для принимающих семей». В 2012 году по программе «Здоровье — детям» дети из **143** детских учреждений получили необходимые медикаменты **более чем на 1,5** млн рублей. Программа «Аптека — центр благотворительности» привлекает к участию в благотворительности жителей города, которые могут принять посильное участие в поддержании здоровья детей, внося свои пожертвования в ящики-копилки, расположенные в аптеках. В 2012 году в программе участвовали **1100** аптек-партнеров и **306** детских учреждений. Общая сумма помощи по программе составила **5,4** млн рублей. Программа «Сертификаты для принимающих семей» помогает родителям поддержать здоровье приемных детей. В 2012 году семьям было передано **487** сертификатов и оказана помощь на общую сумму **1,5** млн рублей.

Направление «Образование» создано с целью помочь детям осознать важность образования и повысить их мотивацию к обучению. Направление включает в себя две программы: «Хочу учиться» (для воспитанников детских домов, обучающихся в 7–11 классах, и выпускников-студентов) и «Обучение с увлечением» (для учащихся 1–11 классов). В 2012 году увеличился размер стипендий в программе «Хочу учиться»: теперь участники программы могут рассчитывать на стипендию в размере от **400** до **1200** руб./мес. — для школьников и от **1000** до **10000** руб./мес. — для студентов. Стипендии получили **77** участников программы. Расширены возможности программы «Обучение с увлечением»: теперь силами Фонда организуются обучающие путешествия для детей, оставшихся без попечения родителей. В 2012 году было организовано три поездки, в которых приняли участие **65** детей. Также были организованы профориентационные экскурсии, культурно-спортивные мероприятия, адаптационные тренинги. Всего в программе «Обучение с увлечением» приняли участие **305** детей.

Приоритетным в работе Фонда было и остается направление «**Семья**». С помощью программ данного направления Фонд помогает детям из детских домов обрести семью. В рамках данного направления издается журнал «Дети дома», в котором публикуются фотографии детей, оставшихся без родительской опеки. В 2012 году были опубликованы фотографии **516** детей, из них **172** ребенка теперь воспитываются в семьях. Журнал распространяется бесплатно во всех регионах присутствия компании «Катрен», совокупный тираж 2012 года — **900 000** экземпляров. В рамках программы «Галерея сердец» в Барнауле и Новокузнецке прошли передвижные фотовыставки с портретами воспитанников детских домов и интернатов.

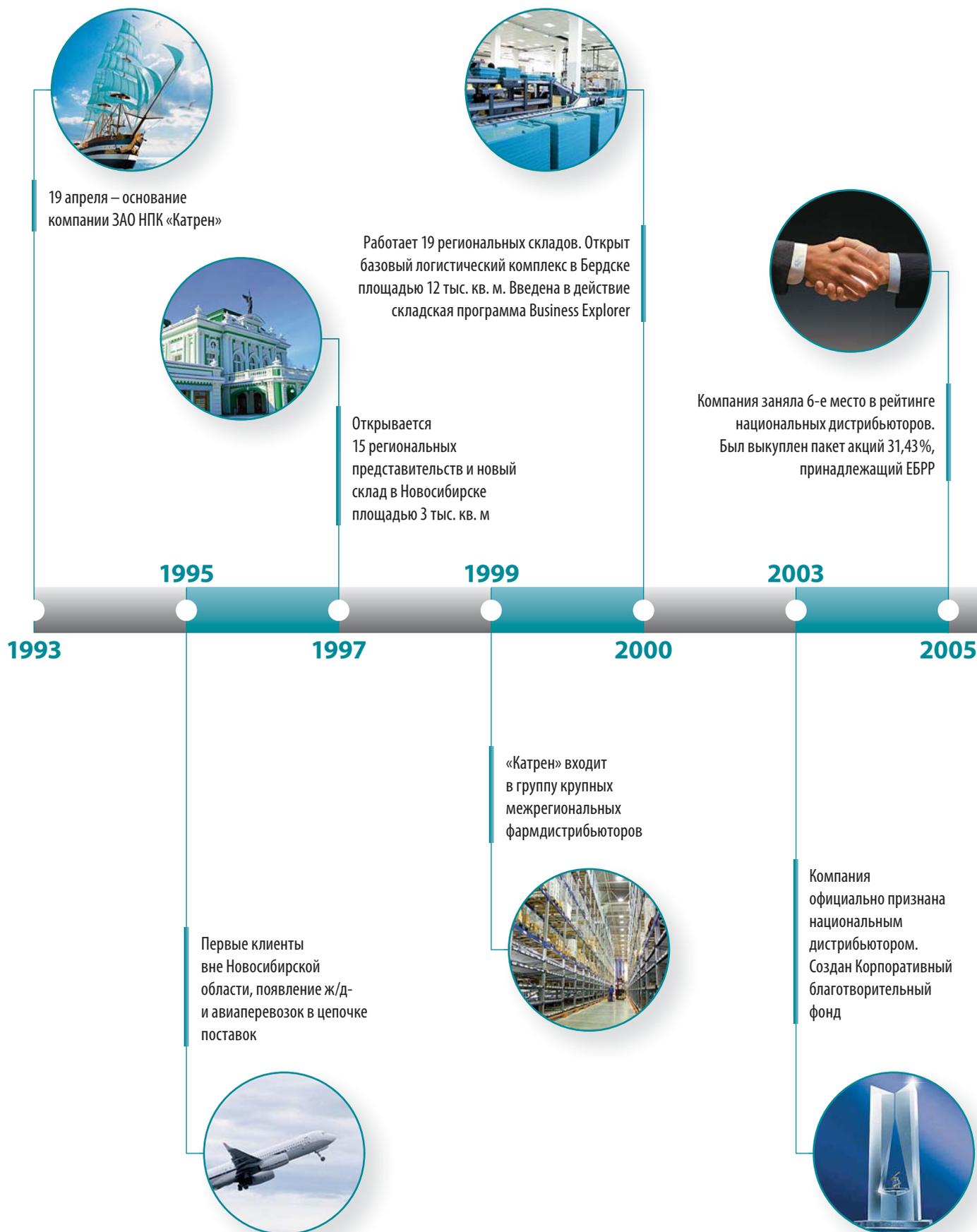
КБФ «Катрен» продолжает работу с партнерами — фармацевтическими компаниями по программе «Партнерская благотворительность»: в 2012 году дети — подопечные Фонда получили от компаний-партнеров помощь на сумму **2,1** млн руб.

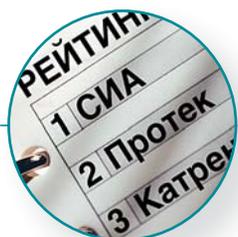
В 2012 году по программе «Корпоративная благотворительность», позволяющей всем сотрудникам компании «Катрен» оказать помощь детям из детских домов, было собрано **4,7** млн руб. Средства были направлены:

Направление	Сумма (тыс. руб.)	Доля
«Здоровье»	1 832	39 %
«Образование»	1 819	38 %
«Семья»	1 091	23 %

В 2012 году по итогам конкурса «Лидеры корпоративной благотворительности», ежегодно выявляющего наиболее эффективные благотворительные программы, компания «Катрен» стала первой среди розничных компаний и производителей потребительских товаров и второй в общем списке из **52** участников.

Также наградами было отмечено издание «Дети дома». Независимый аудит, проведенный Национальной тиражной службой, подтвердил, что заявленный тираж журнала «Дети дома» соответствует действительному, это обеспечило изданию победу в конкурсе «Тираж — рекорд года» в номинации «Благотворительное и правозащитное издание». По данным Национальной тиражной службы, в прошедшем году журнал занял **5**-ю строчку в рейтинге общероссийских СМИ.





«Катрен» – третья компания по валовому товарообороту на фармрынке России



Запущен проект «Дельта 10» – стратегическое партнерство Производитель – «Катрен» – Аптека



Приобретение контрольного пакета акций фармдистрибьютора ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)

2006

2008

2010

2012

2007

2009

2011

Открытие нового логистического комплекса в Москве.
Создание АС «Мелодия здоровья»



Приобретение 51% акций фармдистрибьютора ОДО «Доминантафарм» (Белоруссия)



Завершена сделка по продаже ЕБРР 15,4% акций ОАО «Катрен» в ходе доп. эмиссии. Открытие нового Центрального распределительного склада в Москве. Запущен проект «Аптека.ру» — сервис заказа лекарств через интернет

Создание ОАО «Катрен».
Приобретение контрольного пакета акций фармдистрибьютора ООО «Вента. ЛТД» (Украина)





Леонид Валентинович Конобеев
Генеральный директор

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

Компания в цифрах

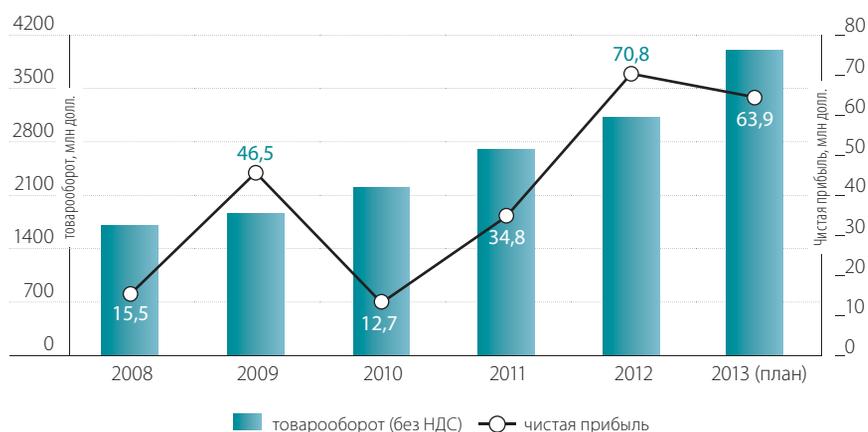
- ✓ 2-я компания на фармацевтическом рынке России
- ✓ Объем товарооборота без НДС — \$ 3,25 млрд
- ✓ По итогам года на коммерческом розничном рынке ЛС России компания занимает 20,25% (данные IMS Health)
- ✓ Более 43 000 точек доставки в 82 субъектах РФ
- ✓ Более 89 000 кв. м складских площадей
- ✓ 28 филиалов
- ✓ 686 поставщиков, из них 324 поставщика импортной продукции
- ✓ Общий прайс-лист компании включает более 14 700 позиций
- ✓ Численность персонала — 2 695 человек

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Регион	Филиал	Представительство
Северо-Западный регион	Мурманск	Калининград
	Санкт-Петербург	
Московский регион	Москва	Калуга
		Рязань
		Тверь
Центральный регион	Воронеж	
	Нижний Новгород	
	Орел	
	Архангельск	
	Ярославль	
Приволжский регион	Казань	Киров
	Самара	Чебоксары
		Ульяновск
	Саратов	Оренбург
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	
Итого	28	18

Основные результаты

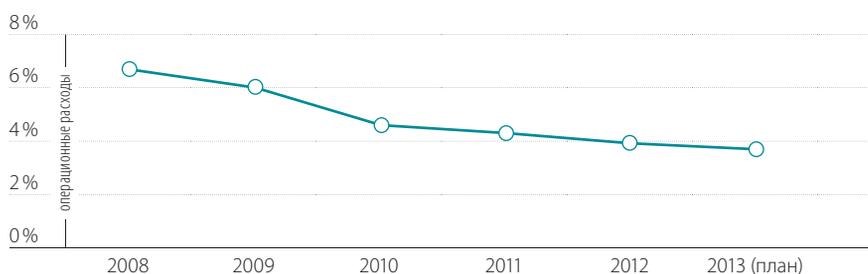
Динамика выручки и чистой прибыли



Выручка без НДС за 2012 год в ЗАО НПК «Катрен» составила 3252,5 млн долл. США. Уже второй год подряд прирост выручки в долларах США по отношению к предыдущему году составляет 22%. В национальной валюте прирост выручки относительно 2011 года составил 28%, в то время как рынок вырос всего на 12%.

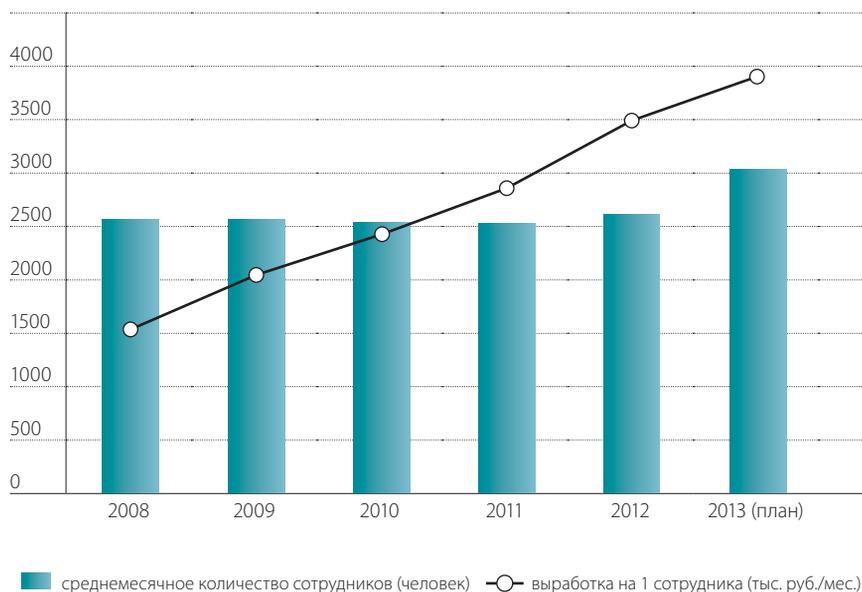
Чистая прибыль Компании выросла в 2 раза, увеличившись с 34,8 млн долл. США в 2011 году до 70,8 млн долл. США в 2012 году. Это стало возможным благодаря приросту выручки, сокращению уровня операционных затрат и благоприятной рыночной ситуации.

Уровень операционных расходов



В течение 2012 года сократился уровень операционных расходов с 4,3% от выручки (2011 год) до 3,95% (2012 год). Относительное сокращение затрат произошло преимущественно по направлениям «склад», «транспорт» и «управление». Непрерывная оптимизация расходов является приоритетной задачей менеджмента.

Среднемесячное количество сотрудников и выработка на одного сотрудника



В 2012 году численность персонала увеличилась на 116 чел. (на 4%). Увеличение численности произошло главным образом за счет набора дополнительного персонала на склады филиалов для обеспечения роста товарооборота.

В 2013 году запланировано увеличение численности сотрудников на 14%, в основном на складах. Таким образом, при росте отгрузки на 25%, рост производительности (выработки на 1 сотрудника) составит, предположительно, 10%.

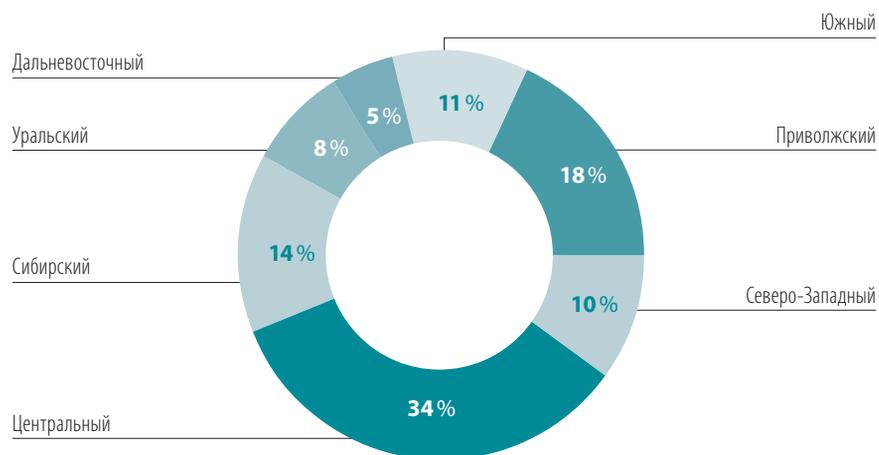
ФОТ

Рост ФОТ за 2012 год составил 28%. Данное увеличение произошло за счет увеличения бонусов сотрудников, выплачиваемых от прироста чистой прибыли подразделения/компании и роста переменной заработной платы сотрудников склада и сбыта.

В 2012 году повышение окладов сотрудникам не производилось. Для сотрудников с окладной формой оплаты труда была введена постоянная надбавка, которая зависит от прибыли подразделения за прошлый год. Предполагается ежегодно индексировать данную надбавку в зависимости от достигнутого уровня годовой прибыли.

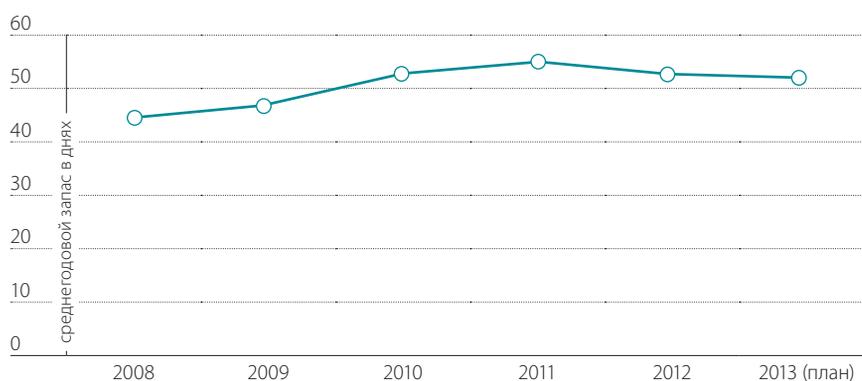
На 2013 год, по сравнению с 2012 годом, запланирован рост ФОТ на 16%, из них 14% отводится на увеличение оплаты труда в связи с ростом объемов деятельности и дополнительным набором персонала, оставшиеся 2% — на индексацию надбавки от прибыли сотрудников с окладной формой оплаты труда.

Распределение отгрузки по федеральным округам



Более половины (52%) отгрузки ЗАО НПК «Катрен» приходится на Центральный и Приволжский федеральные округа. На Сибирский регион, где находится головной офис ЗАО НПК «Катрен», приходится 14% продаж Компании.

Среднегодовой товарный запас в днях



Центральный распределительный комплекс

Компания «Катрен» активно развивается. Растет отгрузка, увеличиваются объемы перерабатываемого товара. Центральный склад Компании должен соответствовать всё возрастающим требованиям и быть готовым выполнить возлагаемые на него задачи.

В 2012 году состоялся переезд Центрального распределительного склада компании «Катрен». Для этого был куплен современный складской комплекс класса «А» площадью 27 тысяч квадратных метров (Центральный распределительный склад и региональный розничный склад для осуществления деятельности в Московском регионе).

После переезда, который был осуществлен в минимально возможный срок без остановки отгрузки товара, склад может более полно реализовать одно из главных конкурентных преимуществ — эффективную логистику.

Эффективность работы на новом складском комплексе обеспечивают узкопроходные технологии хранения товара, высокоскоростная техника для работы по новой технологии, самые современные безбумажные технологии обработки данных и товарных потоков. Переезд в новый складской комплекс позволил более гибко управлять ресурсами склада для оптимизации всех процессов с целью достижения максимальной эффективности на минимальной складской площади, с минимальными затратами на складскую обработку при минимальном проценте ошибок. Новый склад ежедневно принимает и отгружает в систему компании «Катрен» до 2000 кубических метров и 2000 позиций медикаментов и прочей продукции медицинского назначения.

Оптимальное расположение склада позволило сразу после переезда разработать и внедрить новейшую технологию гравитационного кросс-докинга, которая является мостом, объединяющим приемку и экспедицию в единое целое, при котором товар перемещается по складу на минимальное расстояние. Все процессы обработки товара осуществляются максимально эффективно, что приводит к сокращению времени между поступлением товара на склад и его отгрузкой клиенту.

В рамках процедур оптимизации поступления товара на Центральном распределительном складе ЗАО НПК «Катрен» осуществляется система электронного документооборота с поставщиками и филиалами. Ряд поставщиков предоставляют свою продукцию со специальной маркировкой двухмерными штрихкодами, которые позволяют сразу считать не только код товара, а целый набор его характеристик, включая серию, размер и вес. Мы стремимся максимально отказаться от бумажных носителей и перейти к электронному обмену информацией, который осуществляется быстрее, удобнее и надежнее.

Для улучшения взаимодействия с поставщиком разработана система закрепления времени прихода машины, а удобная транспортная развязка и большая стоянка для большегрузного транспорта позволяет в разы сократить время ожидания до разгрузки. Если поставка осуществляется в срок, без нарушения графика, то время ожидания в очереди на разгрузку полностью отсутствует. Также изменена технология приемки товара таким образом, что часть операций производится прямо при выгрузке из машины. Это сокращает непроизводительный простой машин и затраты на доставку товара. И не только поставщики отмечают успехи компании «Катрен» как лучшего дистрибьютора медикаментов, но и компания «Катрен» традиционно награждает лучших поставщиков в номинациях «Золотая паллета» и «Серебряная паллета». Новые принципы обработки товара требуют новых методов работы с ним.

На Центральном распределительном складе активно ведется внедрение новейшего оборудования для работы с радиометками и мобильных термопринтеров для печати необходимой информации в любом месте склада, без лишних перемещений по складу.

Высокий темп работы, оптимальное использование складского пространства, внедрение собственных оригинальных разработок в области складской логистики на Центральном распределительном складе позволяет компании «Катрен» удерживать низкие цены, расширять ассортимент, сохранять лидирующее положение на фармацевтическом рынке. Центральный распределительный склад — это сердце компании «Катрен», и его безупречная работа позволяет задавать высокий темп для всей Компании.

Региональные склады

Эффективная складская логистика в последние годы становится определяющим фактором, от которого во многом зависит конкурентоспособность компании «Катрен» на рынке. Основные направления деятельности службы складской логистики — создание современных складов, оснащенных высокотехнологичным оборудованием, и качественная организация складских процессов, способных выполнять поставленные задачи быстро, результативно и с минимальными затратами.

Складская логистика в 2012 году в цифрах:

- ✓ Общий объем складских площадей превысил 89 тыс. кв. м
- ✓ Объем обработанного товара составил 228 тыс. куб. м, что на 28% выше показателей 2011 года
- ✓ Затраты на складскую логистику сократились с 1,48% (2011 год) до 1,3% (2012 год) от чистого объема продаж
- ✓ Выработка в позициях на одного сотрудника склада увеличилась на 19%

В 2012 году увеличилось количество автоматизированных складов Компании: сдан в эксплуатацию новый современный склад в Нижнем Новгороде, оснащенный автоматизированным конвейером сборки заказов. Произошло расширение площадей на складе в Орле, внедрен второй этап автоматизации склада. Также была проведена автоматизация нового Московского склада. Готовятся к внедрению новые склады в Воронеже и Хабаровске.

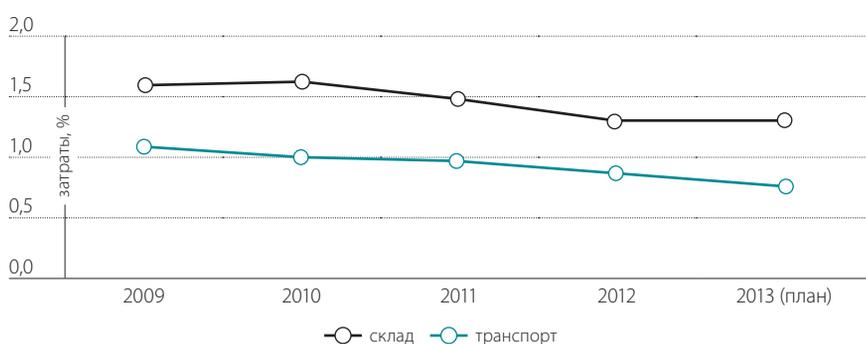


Планы 2013:

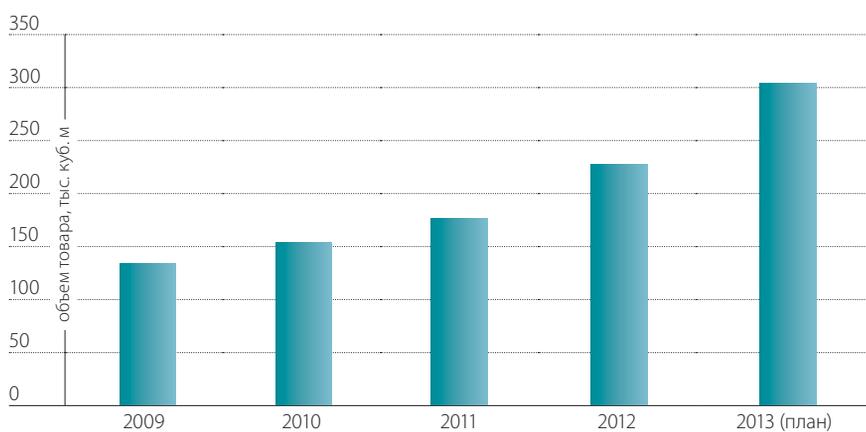
- ✓ Запуск нового автоматизированного склада в Москве
- ✓ Запуск новых автоматизированных складов в Воронеже, Уфе, Хабаровске и Ярославле
- ✓ Окончание строительства и автоматизация нового регионального склада в Ростове-на-Дону
- ✓ Проведение второго этапа автоматизации склада в Иркутске
- ✓ Расширение площади ряда других складов Компании

Таким образом, в 2013 году будет продолжен процесс создания мощной складской инфраструктуры, что является одной из стратегических целей компании «Катрен» и основой для ее дальнейшего роста.

Логистические затраты



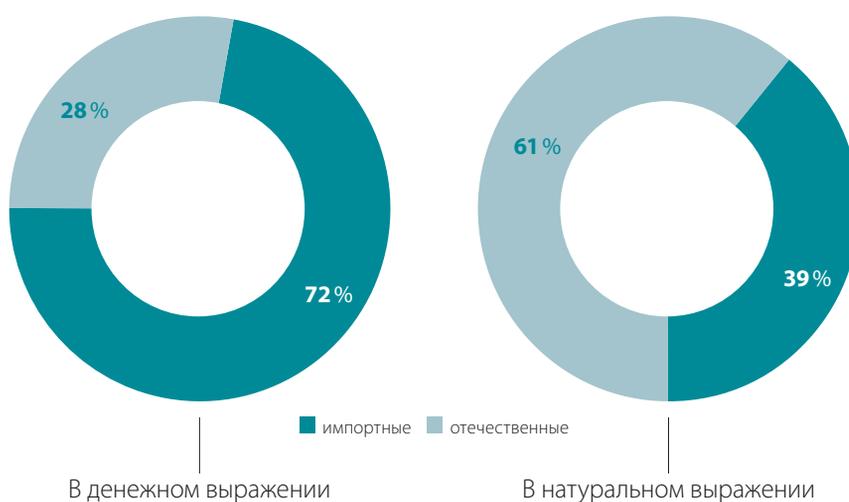
Объем обрабатываемого товара в год



Ассортиментная матрица ЗАО НПК «Катрен» выстраивается в соответствии с потребностями рынка. Мы стремимся включать в прайс-лист все актуальные новинки.

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

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



Общее количество позиций в прайсе	14 754
Среднее количество позиций на складах компании*	13 294
Количество российских поставщиков	362
Количество поставщиков товара импортного производства, в том числе прямой импорт	324
Прямой импорт	74

* В каждый момент времени в прайс-листе в среднем было не менее 13 294 наименований, доступных к отгрузке по всем складам ЗАО НПК «Катрен»

Продажи по типам поставщика	2011		2012	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Объем отечественных товаров	25 448	29	34 852	31
Объем импортных товаров,	62 985	71	78 742	69
в том числе по прямому импорту	11 230	13	13 042	11

ЗАО НПК «Катрен» предоставляет всем поставщикам фармацевтической продукции, которые отвечают минимальным требованиям к обороту и логистике, возможность включить свои товары в прайс-лист Компании.

Проект «Дельта 10»

С 2011 года в компании «Катрен» реализуется проект «Дельта 10», направленный на продвижение продукции производителей-участников проекта.

«Дельта 10» формирует стратегическое партнерство «Катрен» с производителями и аптеками и позволяет реализовать цели каждой заинтересованной стороны:

- ✓ 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. Он 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 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 2012 году проект получил дальнейшее развитие, проведено 4 квартальных этапа.

Результаты проекта «Дельта 10»

	2011	2012
Количество участников (юридических лиц)	8839	9557
Количество участников (аптек)	22898	32918
Количество победителей (юридических лиц)	6500	7839
Количество победителей (аптек)	18329	28952
Доля победителей от числа участников (юр. лиц)	74%	82%
Количество производителей	22	37
Суммарный бонус аптек, млн руб.	112,5	356,9
Прирост ТО, %	23%	44%

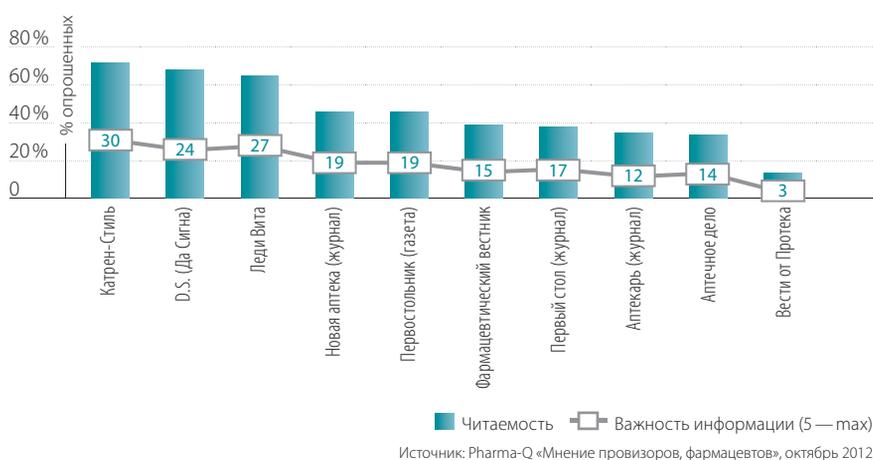
Медиапроект «Катрен-Стиль»

«Катрен-Стиль» — это проект, который объединяет несколько отраслевых информационных продуктов, ориентированных на участников фармацевтической отрасли. На сегодняшний момент в проект входят:

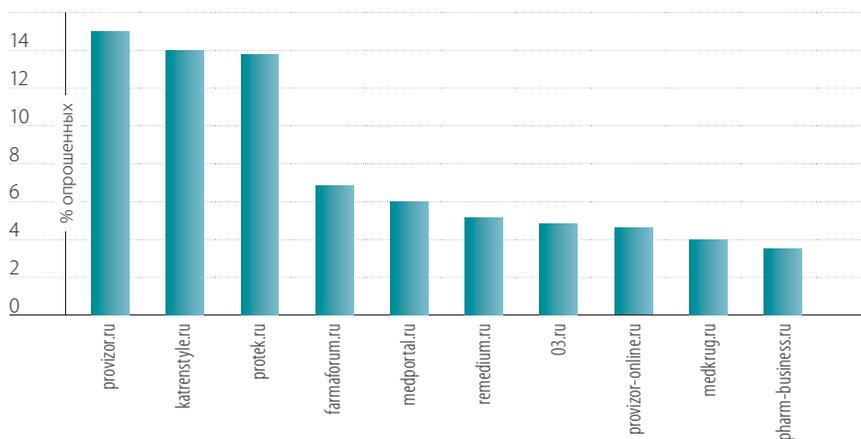
- ✓ Журнал «Катрен-Стиль» для фармацевтов
- ✓ Журнал «Катрен-Стиль» для врачей
- ✓ Сезонные приложения к журналу «Катрен-Стиль»
- ✓ Ежегодный Альманах «Катрен-Стиль»
- ✓ Сайт www.katrenstyle.ru

Для ЗАО НПК «Катрен» — это имиджевый проект, который позволяет Компании укреплять партнерские отношения с заинтересованными сторонами. Для партнеров-производителей фармацевтической продукции — это эффективный медиаканал с минимальной стоимостью одного контакта, а для клиентов — представителей аптечных учреждений и ЛПУ — профессиональный и интересный информационный продукт с высоким качеством информации. «Катрен-Стиль» является самокупаемым проектом.

Читаемость и значимость информации, печатные СМИ, октябрь 2012



Популярность медико-фармацевтических сайтов



«Катрен-Стиль» сегодня:

- ✓ Занимает 1-е место по читаемости и 1-е место по значимости информации в рейтинге отраслевых СМИ (Pharma-Q, исследование проводит Synovate Comcon). «Катрен-Стиль» держит лидирующие позиции в рейтинге с мая 2010 года
- ✓ Имеет совокупный сертифицированный тираж 75 000 экземпляров — это один из самых больших тиражей среди отраслевых СМИ
- ✓ В мае 2012 была запущена онлайн-версия «Катрен-Стиль» — сайт www.katrenstyle.ru
- ✓ Размер постоянной аудитории онлайн-версии журнала www.katrenstyle.ru на конец 2012 года составляет 10 000 посетителей в месяц
- ✓ В 2012 году онлайн-версия журнала www.katrenstyle.ru заняла 2-е место в рейтинге популярности отраслевых сайтов (Pharma-Q, исследование проводит Synovate Comcon)
- ✓ Бесплатно для читателей — основной принцип всех информационных продуктов «Катрен-Стиль»

Проект Apteka.ru

В 2012 году ЗАО НПК «Катрен» запустило новый онлайн-сервис — федеральную систему заказа медикаментов apteka.ru. Портал позволяет населению заказывать лекарства в аптеку по сниженным ценам, а аптекам — получать дополнительных покупателей.

Сервис не имеет аналогов, поскольку предлагает набор уникальных предложений:

- ✓ Низкие цены
- ✓ Широкий ассортимент, включающий дорогие и редкие лекарства
- ✓ Доставка заказа в лицензированные аптеки в соответствии с законодательством РФ
- ✓ Федеральный охват

Система интернет-заказа не конкурирует с аптеками, а, наоборот, — обеспечивает аптекам, участвующим в проекте, дополнительный поток покупателей, причем на обработку заказа не требуются финансовые и временные затраты. Производителям проект дает возможность прямого выхода на целевую аудиторию — конечных потребителей.

Участниками проекта в 2012 году стали 206 аптек из городов Новосибирск, Москва, Ростов-на-Дону, Самара, Саратов. С августа по декабрь 2012 года было сделано 1426 заказов на сумму 2,2 млн руб.

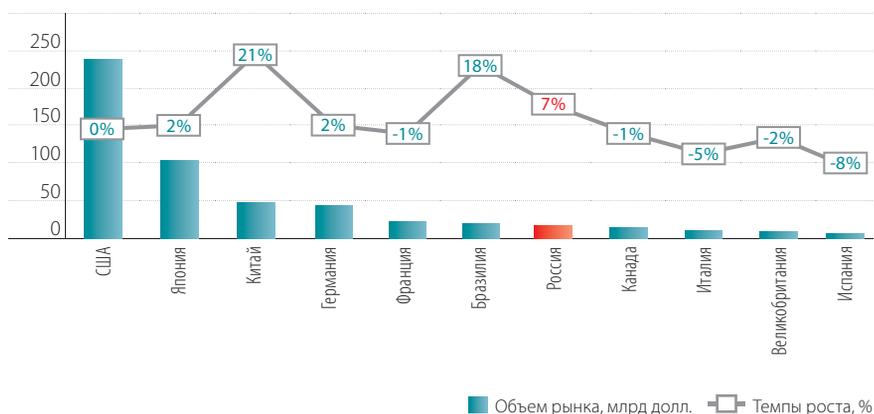
Планы 2013

В 2013 году планируется довести посещаемость сайта до 1 млн человек в месяц, а количество аптек-партнеров по всем регионам — до 5–10 тыс.

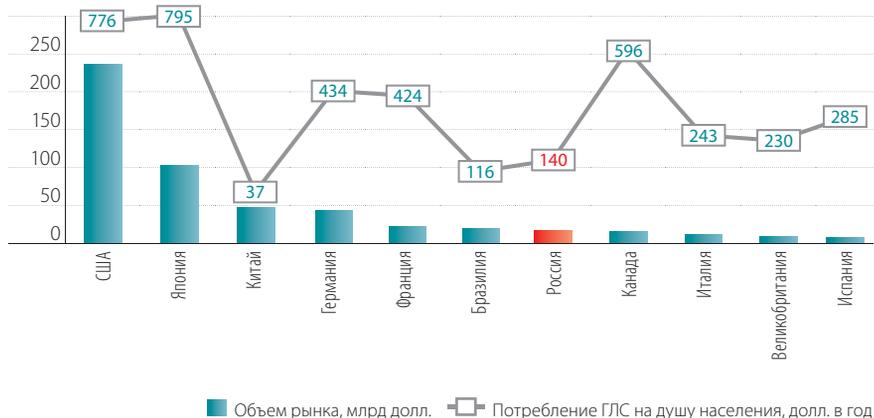
Итоги 2012	Планы 2013
Финансы	
Реализация с НДС — 3,66 млрд долларов США	Реализация с НДС — 4,45 млрд долларов США
Чистая прибыль — 70,8 млн долларов США	Чистая прибыль — 63,9 млн долларов США
Сбыт	
Доля присутствия на коммерческом рынке ЛС составила 20,25% (данные IMS Health)	Рост товарооборота на 21,6% в долларовом выражении и на 25% — в рублевом
Рост товарооборота на 22% в долларовом выражении и на 28% — в рублевом	
Операционная деятельность	
3,95% операционных затрат от чистого объема продаж	Снижение операционных расходов до 3,75%
3,5 млн руб. в месяц — выработка на одного сотрудника	Увеличение выработки на одного сотрудника до 3,87 млн руб. в месяц
Логистика	
Доля логистических затрат — 1,3% от чистого объема продаж	Снижение процента логистических затрат до 1,29% от чистого объема продаж
Объем обработанного товара — более 227 тыс. м ³	Увеличение объема обрабатываемого товара до 300–310 тыс. м ³
Складские площади — 89 204 м ²	Запуск новых автоматизированных складов в Москве, Воронеже, Ярославле и Уфе.
Сдан в эксплуатацию новый современный склад в Нижнем Новгороде, оснащенный автоматизированным конвейером сборки заказов.	Окончание строительства и автоматизация нового регионального склада в Ростове-на-Дону.
Расширение площадей на складе в Орле, внедрен второй этап автоматизации склада	Второй этап автоматизации склада в Иркутске. Запуск нового склада в Хабаровске. Расширение площадей ряда других складов Компании
Ассортимент	
Доля валютных поставок снижена до 5%. Основной объем поставок проводится в национальной валюте, что привело к снижению валютных рисков	Оптимизация ассортимента с учетом потребностей клиентов в рамках Компании в целом и каждого сбытового подразделения в отдельности
Общее количество позиций в прайс-листе — более 14 700	Дальнейшее освоение бюджетного сегмента фармацевтического рынка и укрепление партнерства с ключевыми производителями
Завершена работа над усовершенствованным программным комплексом для предоставления отчетов поставщикам — «Смарт». С начала 2013 года отчетность поставщикам предоставляется через программу «Смарт»	Дальнейшее улучшение качества отчетности в «Смарт»: расширение детализации отчетов, создание инструментов для анализа данных
Информационные технологии	
Первый этап запуска нового складского комплекса в Москве	Инфраструктурная поддержка логистических проектов
	Запуск нового центра обработки данных в Москве

Положение российского фармацевтического рынка на мировом рынке

Общий объем продаж лекарственных средств на основных фармацевтических рынках мира составил около 553 млрд долл., при этом самым большим из них можно считать фармацевтический рынок США. Россия находится на 7-м месте по объему и на 3-м — по темпам прироста.



Показатель «потребление ГЛС на душу населения» в России в 5,5 раз ниже, чем в США. Низкий уровень потребления ГЛС в России можно рассматривать как резервы для роста фармацевтического рынка.



По прогнозам экспертов, объемы продаж лекарственных препаратов в России к 2020 году составят порядка 45,1 миллиарда долларов против 20,7 миллиарда долларов в 2011 году, т.е. произойдет двукратный рост рынка.

Структура фармацевтического рынка России

На фармацевтическом рынке России принято выделять два основных сегмента: коммерческий и государственный. Коммерческий сегмент включает в себя аптечные продажи ГЛС и парафармацевтики, а государственный — аптечные продажи ГЛС по программе дополнительного лекарственного обеспечения (далее — ДЛО) и реализацию препаратов через ЛПУ.

Описание сегментов

	Финансирование	По субъектам деятельности	По ассортименту
Фармацевтический рынок России	Государственный сектор	ДЛО	Готовые лекарственные средства (ГЛС)
		ЛПУ	Готовые лекарственные средства (ГЛС)
	Коммерческий сектор	Аптеки и аптечные сети	Готовые лекарственные средства (ГЛС)
			Парафармацевтика

Ёмкость фармацевтического рынка России

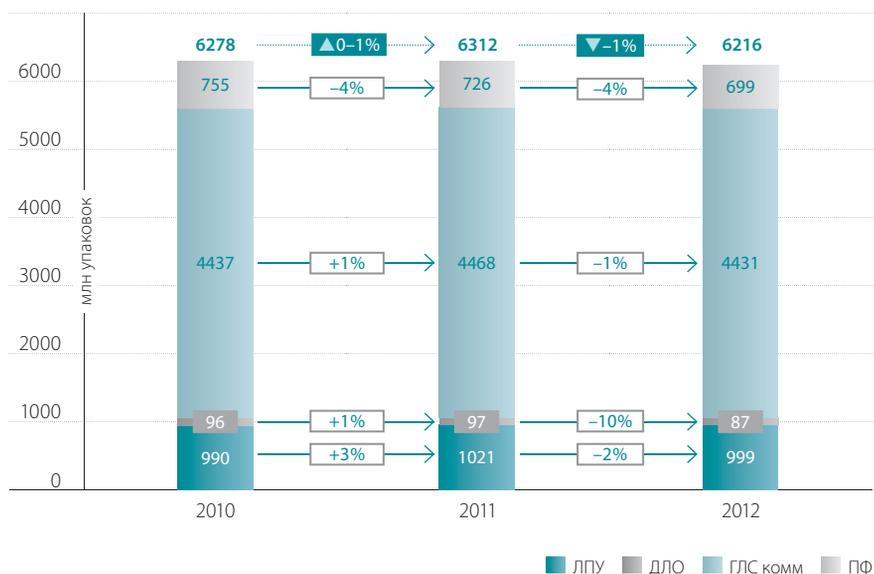
Фармацевтический рынок России продолжает демонстрировать стабильный рост в стоимостном выражении на уровне 11–12%. Основным драйвером роста остается коммерческий сегмент рынка.



Наибольший прирост показали продажи ЛС в аптеках и аптечных сетях страны — порядка 14%. Сегмент парафармацевтики увеличил темпы роста с 9% в 2011 году до 12% в 2012 году. Рост сегмента ЛПУ при этом остается на уровне инфляции — порядка 10%. Только сегмент госзакупок показал отрицательную динамику: -10%.

АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Рост рынка в упаковках продемонстрировал значительно более скромные результаты: объем рынка в упаковках остался практически на уровне 2011 года, что может свидетельствовать об изменении в структуре рынка.



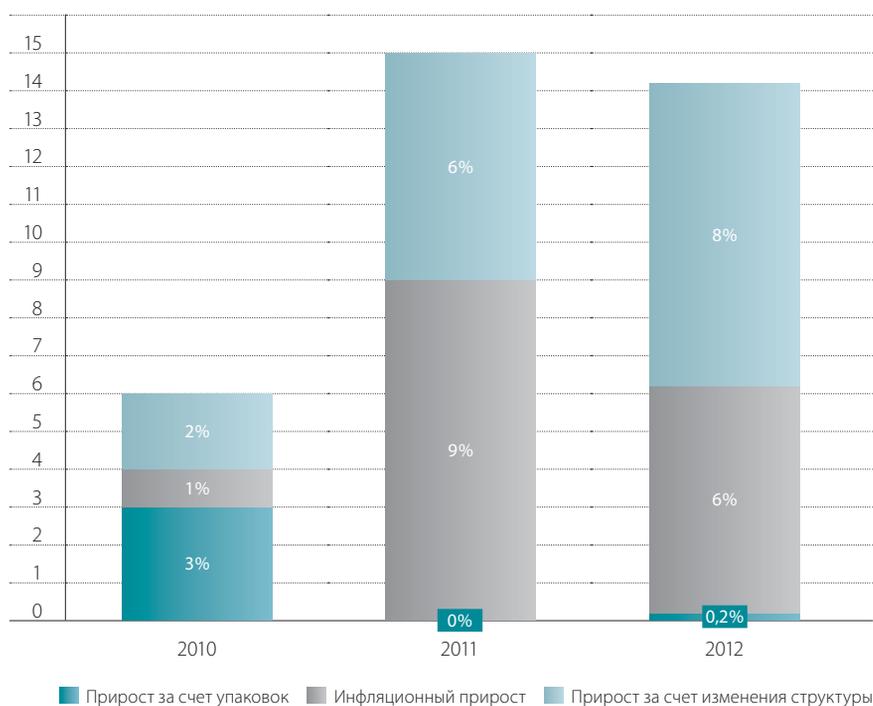
Динамика роста цен на лекарства

Динамика роста цен на лекарства в течение года повторяла тренд 2011 года, и только в ноябре-декабре произошло сокращение роста цен. В целом за 2012 год инфляция на лекарства составила 6%, что на 1,5% ниже официального уровня инфляции в стране (рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики).



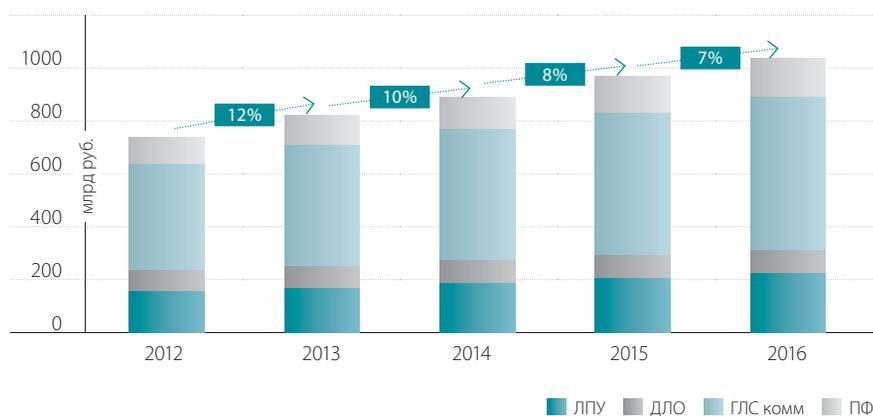
Факторы роста коммерческого сегмента фармрынка

Основным драйвером роста коммерческого рынка стало изменение его структуры: на рынке происходит процесс «вымывания» дешевых и малоэффективных лекарственных препаратов. Тенденция по основным факторам роста рынка несколько изменилась — все предыдущие годы рост цен был преобладающим.



Прогнозы развития рынка

Эксперты прогнозируют дальнейшее сокращение темпов роста рынка, по прогнозу на 2013 год темпы роста рынка оцениваются в 10–12%.



Можно выделить следующие факторы, которые окажут влияние на динамику рынка применительно к отдельным сегментам:

Коммерческий сегмент ГЛС

- ✓ изменение структуры рынка: «вымывание» более дешевого ассортимента
- ✓ рост цен на коммерческом сегменте
- ✓ завершение срока действия патентных соглашений на оригинальные препараты и расширение в связи с этим ассортимента дженериковых препаратов
- ✓ рост рынка в упаковках

Парафармацевтика

- ✓ расширение ассортимента парафармацевтической продукции
- ✓ интерес к сегменту со стороны аптек, поскольку он считается одним из наиболее высокодоходных

ЛПУ

- ✓ рост сегмента на уровне инфляции
- ✓ перераспределение закупок с федерального уровня на региональный, и ожидается, что будут выделены дополнительные средства на этот сегмент

Материал подготовлен на основе данных: PricewaterhouseCoopers (PWC), DSM Group, IMS Health

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

По данным IMS Health, компания «Катрен» занимает второе место на фармацевтическом рынке России.

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

Сегмент рынка	2011	2012	Изменение доли
Прямые поставки ЛС (включая ДЛО)	12,50%	13,41%	+0,91%
Розничный коммерческий рынок ЛС	19,46%	20,25%	+0,79%

Совокупный рейтинг дистрибьюторов, 2012 год

Рейтинг	Дистрибьюторы	Динамический показатель объема продаж к 2011 году
Категория F1: «Национальные»		
1	«Протек»	13,0%
2	«Катрен»	28,0%
3	«СИА Интернейшнл»	-13,0%
4	«Роста»	16,0%
5	Alliance Healthcare	21,0%
6	«Р-Фарм»	-0,5%

Топ-10 дистрибьюторов по доле прямых поставок на рынке ЛС (включая льготное лекарственное обеспечение), 2012 г.

Рейтинг	Компания	2011	2012	Изменение доли
1	«Протек»	13,7 %	14,3 %	0,7 %
2	«Катрен»	12,5 %	13,4 %	0,9 %
3	«Роста»	11,9 %	11,7 %	-0,3 %
4	«СИА Интернейшнл»	11,8 %	8,3 %	-3,5 %
5	Alliance Healthcare Rus	8,2 %	8,2 %	0,0 %
6	Oriola *	3,4 %	5,1 %	1,7 %
7	«Р-Фарм»	4,8 %	4,0 %	-0,8 %
8	«Пульс»	2,5 %	3,8 %	1,4 %
9	«Империя-Фарма»	2,2 %	2,1 %	-0,1 %
10	«Биотэк»	2,6 %	2,1 %	-0,5 %

* Экспертная оценка

Топ-10 дистрибьюторов по объему валовых продаж относительно лидера рейтинга, 2012 г.

Рейтинг	Компания	2011	2012
1	«Протек»	0,918	1,000
2	«Катрен»	0,773	0,957
3	«СИА Интернейшнл»	1,000	0,842
4	«Роста»	0,619	0,691
5	Alliance Healthcare	0,447	0,519
6	«Р-Фарм»	0,428	0,411
7	Oriola	0,239	0,311
8	«Пульс»	0,169	0,302
9	«Фармкомплект»	0,095	0,160
10	«Империя-Фарма»	0,128	0,138

Топ-10 импортеров-дистрибьюторов, 2012 г.

Рейтинг		Импортер-дистрибьютор	Доля в объеме ввезенной продукции, %		Прирост объема ввезенной продукции (USD), 2012/2011
2012	2011		2012	2011	
1	2	«Протек» ЦВ	4,5 %	5,3 %	-15 %
2	4	«Катрен»	3,1 %	2,9 %	9 %
3	3	«Р-Фарм»	2,9 %	3,7 %	-22 %
4	1	«СИА Интернейшнл»	2,7 %	5,4 %	-50 %
5	5	«Роста»	2,3 %	2,6 %	-9 %
6	6	«Фармимэкс»	2,1 %	1,6 %	29 %
7	9	Oriola	1,2 %	1,0 %	12 %
8	10	«Евросервис»	1,0 %	1,0 %	2 %
9	11	«Пульс»	0,7 %	0,7 %	12 %
10	30	«Интермедфарм»	0,7 %	0,0 %	4047 %

* Общий объем импорта скорректирован на величину завышенного объема продаж (учтены только таможенные режимы 40 и 42; товар, ввезенный в Россию через таможенный склад под режимами не для собственных клиентов (71, 96, 93, 94, 63), не учитывается); завышение связано с учетом ЛС, ввезенных под таможенный режим «Таможенный склад».

Источник: IMS Health

10 наиболее влиятельных дистрибьюторских компаний

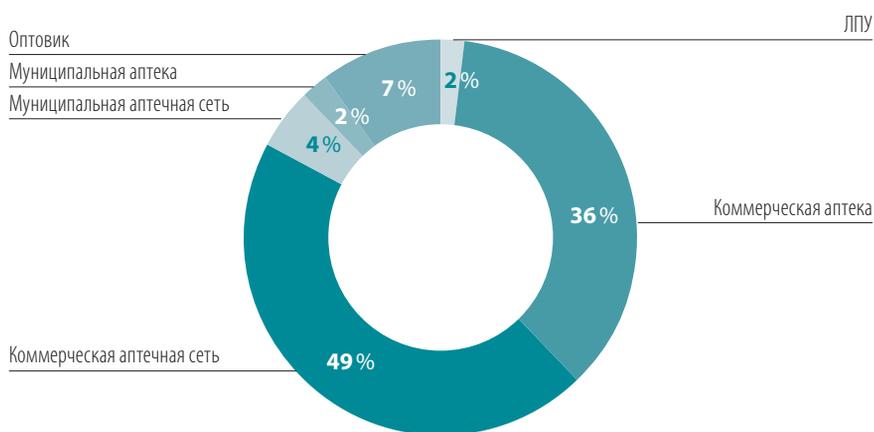
№ п/п	Дистрибьюторы	Баллы
1	«Протек» ЦВ	2795
2	«Катрен» НПК	2793
3	«СИА Интернейшнл»	1538
4	«Роста»	1233
5	Alliance Healthcare	550
6	Oriola	377
7	«Империя-Фарма»	360
8	«Пульс»	335
9	«Биотэк» ГК	299
10	«Р-Фарм»	268

Источник: информационно-аналитическая газета «Фармацевтический вестник»

Наши клиенты

В 2012 году количество клиентов ЗАО НПК «Катрен» увеличилось с 15 950 до 17 100, а общее количество точек доставки превысило 43 000. Около 93,6% товарооборота Компании приходится на постоянных клиентов, делающих заказы систематически. Они составляют 69% от общего количества клиентов.

Распределение отгрузки по типам клиентов



Коммерческий сегмент фармацевтического рынка для «Катрен» является основным — суммарные продажи в аптеки и аптечные сети составляют 91% товарооборота Компании.

Доля крупнейших сетей в товарообороте «Катрен»

Основными клиентами «Катрен» являются небольшие и средние аптечные сети. Оборот с крупнейшими аптечными сетями, занимающими 9,28% рынка, составляет 5,85% от отгрузки Компании.

Аптечные сети	Доля на розничном рынке ЛС, 2012 год*	Доля в отгрузке «Катрен» в 2012 году
«Ригла»	2,47 %	2,49 %
A5 Group	2,27 %	0,51 %
«Аптеки 36,6»	2,04 %	0,84 %
«Фармакор»	1,27 %	0,23 %
«Имплозия»	1,23 %	1,78 %
Итого:	9,28 %	5,85 %

* Источник: IMS Health







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», которая работает на рынке фармацевтического ритейла с 2006 года и на сегодняшний день имеет 28 региональных отделений.

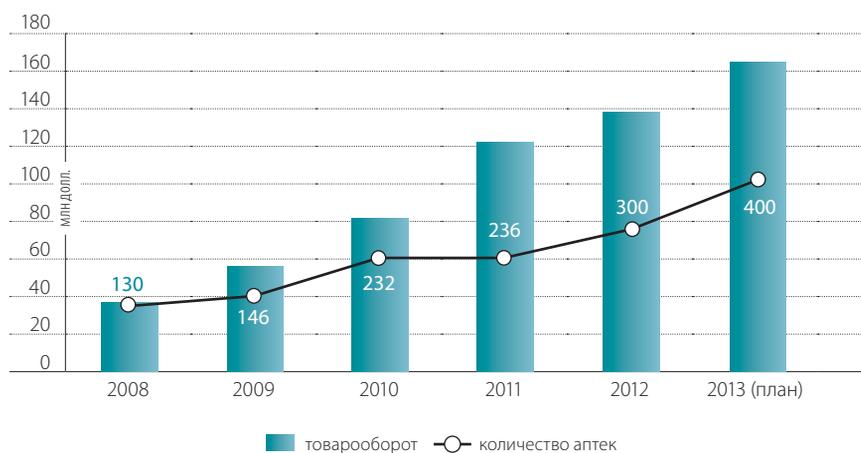
Компания в цифрах

300 аптек в **47** субъектах РФ

Рост товарооборота в долларовом выражении в 2012 году — **10%**

Общая площадь аптек — **21** тыс. кв. м.

Развитие сети «Мелодия здоровья»



Комплексный рейтинг национальных и межрегиональных аптечных сетей, 2012 г.
(по сетям, участвующим в рейтинге)

Рейтинг	Аптечная сеть	Местонахождение головного офиса	Количество аптек	Комплексный балл
Национальные: A1				
1	«Ригла»	Москва	805	0,94
2	«Аптеки 36,6»	Москва	842	0,89
Межрегиональные: A2				
1	«Радуга»	С.-Петербург	530	0,78
2	«Фармаимпекс»	Ижевск	338	0,76
3	«Имплозия»* и **	Самара	950	0,75
4	«Фармакор»*	С.-Петербург	394	0,64
5	«Мелодия здоровья»	Новосибирск	323	0,58
6	«Доктор Столетов»	Москва	386	0,51
7	«Вита»**	Самара	431	0,51
8	«Здоровые Люди»	С.-Петербург	203	0,44
9	«Биотэк»	Москва	325	0,31

* С учетом аптек, работающих с компанией по договорам франчайзинга

** Экспертная оценка

Источник: IMS Health

10 наиболее влиятельных национальных
и межрегиональных аптечных сетей

Рейтинг	Аптечная сеть	Баллы
1	«Аптеки 36,6»	1704
2	«Ригла»	1033
3	«Мелодия здоровья»	458
4	«Имплозия»	436
5	«Вита»	427
6	«Авиценна»	346
7	«А5»	341
8	«Фармакор»	301
9	«Доктор Столетов»	291
10	«Классика»	268

Источник: Информационно-аналитическая газета «Фармацевтический вестник»





Александр Николаевич Волошин
Генеральный директор

Окончил Днепропетровский медицинский институт в 1993 г.
В компании с 1995 г.

Краткая история компании

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

2008 г. — ООО «Вента. ЛТД» входит в состав ОАО «Катрен».

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

2009 г. — в Одессе запущен новый Региональный аптечный склад площадью 1150 кв. м. Переезд Киевского аптечного склада в новый логистический комплекс класса «А+» площадью 3600 кв. м. Внедрение передовых методов учета и торговли 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.

2011 г. — расширение площадей Львовского и Харьковского региональных складов. Запуск проекта по предоставлению транзитных скидок поставщиками.

2012 г. — расширение площадей Одесского и Днепропетровского региональных аптечных складов. Развитие проекта по предоставлению транзитных скидок поставщиками.

Компания в цифрах:

Доля на рынке — **11,34%**

7 филиалов и **2** представительства

Более **4 100** клиентов и **11 200** точек доставки

17,4 тыс. кв. м складских площадей

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

416 поставщиков, в том числе **272** поставщика импортной продукции

Штатная численность персонала — **481** сотрудник

Доля в закупках **10** ведущих аптечных сетей Украины — до **20%**

Топ-5 дистрибьюторов по объему поставок ЛС в аптечные учреждения

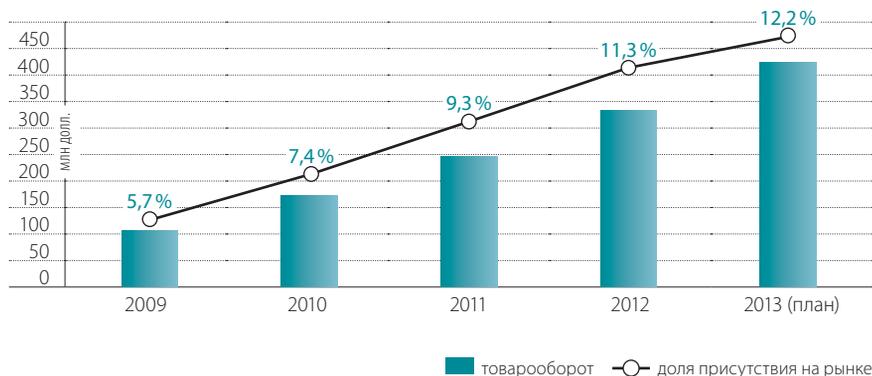
Дистрибьютор	2012	2011	2010
«БаДМ»	1	1	1
«Оптима-Фарм»	2	2	2
«Альба Украина»	3	3	3
«Вента»	4	5	6
«Фра-М»	5	4	5

Данные аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research.

Положение компании на рынке

По итогам 2012 г. общий объем аптечных продаж достиг 31,7 млрд грн. в розничных ценах и 1,96 млрд упаковок, превысив показатель предыдущего года на 16,9% в денежном и 4,5% в натуральном выражении. В долларовом эквиваленте этот показатель составил 3,89 млрд долл. США, с темпом прироста 14,2%.

Динамика товарооборота «Вента. ЛТД»



Планы 2013

Сбыт

- ✓ Увеличение доли на украинском фармрынке до 12,2%
- ✓ Увеличение охвата клиентской базы до 80%
- ✓ ОДЗ по компании не более 30 дней

Логистика

- ✓ Строительство Регионального аптечного склада в Тернополе
- ✓ Прохождение сертификации GDP
- ✓ Модернизация оборудования региональных складов

Поставки

- ✓ Оптимизация товарного запаса (ТЗ) компании до 50 дней (в среднем)
- ✓ Увеличение эффективности системы поставок (ЭСП) до 93%. Поддержание минимально возможного уровня ТЗ при росте ЭСП
- ✓ Увеличение доли продаж в контрактах отечественных производителей
- ✓ Дальнейшее увеличение доли продаж в рынокообразующих контрактах

Информационные технологии

- ✓ Введение системы аудита инфраструктуры и сервисов ИТ в филиалах
- ✓ Оснащение центрального аптечного склада терминалами сбора данных
- ✓ Модернизация серверного парка филиалов и головного офиса
- ✓ Совершенствование системы электронного документооборота
- ✓ Внедрение комплекса метрик для оценки качества работы технической поддержки и системы мотивации персонала отдела ИТ

Маркетинг

- ✓ Оптимизация ассортимента по товарным группам
- ✓ Дальнейшее развитие маркетинговых проектов
- ✓ Организация специальных программ по предоставлению транзитных скидок совместно с поставщиками



Вячеслав Владимирович Ивановский
Генеральный директор

Окончил Ставропольский государственный педагогический институт в 1976 г., кандидат биологических наук.
В ОАО «Катрен» с 1999 г. В ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» с 2011 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 сертификации Moody International (Великобритания).

2006 г. — открытие Центрального склада в г. Алматы.

2008 г. — компания заняла 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 городах Павлодар, Семей, 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. Костанай.

2012 г. — 100% доли компании «ЭМИТИ Интернешнл» принадлежит ОАО «Катрен». Переезд в новые складские помещения в Астане и Усть-Каменогорске.

Компания в цифрах

12,6% — доля на рынке в коммерческом сегменте

8 филиалов, **9** представительств

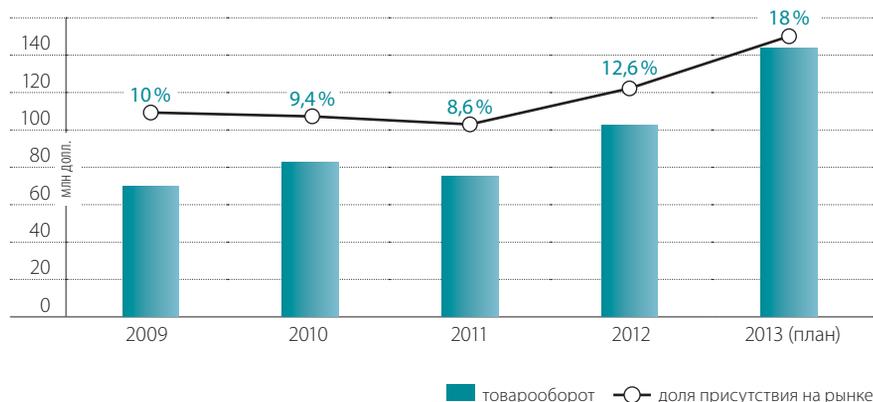
2 530 клиентов, более **3 420** точек доставки

4500 — общее количество позиций в прайс-листе

212 поставщиков, в том числе **85** поставщиков импортной продукции

256 человек — численность персонала

Динамика товарооборота «ЭМИТИ Интернешнл»
в коммерческом сегменте рынка



Планы 2013

В 2013 году компания «ЭМИТИ Интернешнл» планирует повысить долю своего присутствия на фармацевтическом рынке Республики Казахстан до 18%.

Для достижения этой цели планируется сделать следующее:

- ✓ Разработать и внедрить новую маркетинговую политику по привлечению клиентов, а также дистанционные формы обучения для сбытовых команд во всех филиалах
- ✓ Начать выпуск отраслевого журнала «Эмити-фарм» (первый выпуск — в феврале 2013)
- ✓ Изменения в филиале в г. Шымкент: переезд в более современный складской комплекс
- ✓ Индивидуальный подход к формированию стратегии работы с каждым поставщиком
- ✓ Расширение прайс-листа компании как минимум на 500 позиций
- ✓ Оптимизация товарного запаса
- ✓ Усиление маркетинговой работы с поставщиками



Краткая история компании

Компания работает на фармацевтическом рынке Республики Беларусь с 2004 года.

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

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

2010 г. — ОДО «Доминантафарм» выкупила ООО «Медфармгрупп». Начато строительство третьей аптеки. Были проведены подготовительные работы по строительству нового склада в д. Озерцо Минского района.

9 мая 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 г. — переезд на более производительный склад. Начато проектирование собственного складского помещения.

2012 г. — закончено проектирование собственного складского помещения, развивается сотрудничество с новыми для рынка Республики Беларусь поставщиками.

Компания в цифрах:

Доля на рынке — **5%**

2 склада общей площадью **1870** кв. м

1378,9 кв. м — размер Центрального склада

190 клиентов и **300** точек доставки

Общее количество позиций в прайс-листе — **4000**

80 поставщиков, в том числе **37** поставщиков импортной продукции

Штатная численность персонала — **85** человек

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

Динамика товарооборота компании



Планы 2013

- ✓ Увеличить долю на рынке Республики Беларусь до 7%
- ✓ Увеличить охват клиентской базы до 80%
- ✓ Провести подготовительный этап строительства склада
- ✓ Увеличить количество поставщиков



ОАО «Катрен»

Адрес: 141420, Россия, Московская обл., Солнечногорский район,
д. Голиково, Усковский проезд, д. 2

Тел.: (495) 539-29-96

Сайт: www.katrengroup.ru



ЗАО НПК «Катрен»

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

Тел./факс: (383) 333-67-01

Сайт: www.katren.ru



«ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)

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

Тел.: +7 (727) 2-448-448

Сайт: www.amity.kz



«Вента. ЛТД» (Украина)

Адрес: 49000, г. Днепропетровск, Крестьянский спуск, 3а

Тел.: (056) 370-35-00

Сайт: www.ventald.com.ua



ЗАО «Мелодия здоровья»

Адрес: 630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4/3

Тел./факс: (383) 363-59-83

Сайт: 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

