

ОАО КАТРЕН
годовой отчет 2013



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	50
Анализ фармацевтического рынка	52
Положение на рынке	54
Доля присутствия на фармрынке России	60
Аптечная сеть «Мелодия здоровья»	62
ООО «Вента. ЛТД» (Украина)	64
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)	66
ОДО «Доминантафарм» (Республика Беларусь)	68
Контактная информация	70

✓ Группа компаний «Катрен» имеет подразделения в **4** странах (Россия, Украина, Казахстан, Беларусь)

✓ Объем выручки без НДС — **\$ 4,5** млрд (+17%)

✓ Чистая прибыль акционерам Компании — **\$ 54** млн (–22%)

✓ EBITDA — **\$ 105** млн (–12%)

✓ Чистый долг отрицательный — **\$ 2** млн

✓ Численность персонала — более **6** тыс. сотрудников

✓ Дистрибьюторские подразделения обслуживают более **58 900** аптек, аптечных складов и лечебных учреждений



Дорогие партнеры!

2013 год, особенно вторая его половина, оказался непростым для региональных рынков России, Украины, Казахстана и Белоруссии, где работают подразделения нашего Холдинга. Рост был слабым, и в основном он происходил за счет инфляционных процессов и изменений валютного курса, при этом объем рынка в натуральном выражении — в упаковках — остался практически без изменения. Эти факторы привели к усилению ценовой конкуренции, что повлияло на снижение отраслевой маржи, в итоге чистая прибыль Холдинга составила 55 млн долларов, что на 21% меньше, чем в 2012 году.

Тем не менее наша компания показала стабильный рост, и по итогам года мы достигли товарооборота в 4,5 млрд долларов. Наше основное дистрибьюторское подразделение в России — ЗАО НПК «Катрен» — продемонстрировало рост выше рыночного, и год закончился тем, что мы стали первыми по валовому обороту и первыми в совокупном рейтинге фармдистрибьюторов. Такой результат, на мой взгляд, ожидаемый. Для нас не имеет особого значения понятие «первый-второй-третий» на рынке: мы занимались, занимаемся и продолжим заниматься своей работой, делая ее ответственно, качественно и — самое главное — результативно для нас и наших партнеров. Мы продолжим совершенствовать технологии, сокращать затраты и максимизировать прибыль.

Среди значимых событий ушедшего года для нашего российского дистрибьютора стоит отметить, прежде всего, запуск шести региональных складов, в том числе нового розничного автоматизированного комплекса в Москве, который на сегодняшний день является крупнейшим в Восточной Европе. Еще одно значимое событие — успешное развитие проекта Arтека.ru. По итогам 2013 года проект полностью выполнил план по товарообороту, к нему присоединилось свыше 5000 аптек по всей России. В поддержку проекта мы выпускаем одноименный журнал, который в перспективе может стать одним из самых массовых изданий о здоровье и лекарствах в стране. На сегодняшний день развитие возможностей сервиса Arтека.ru открывает для нас новые перспективы.

Наше розничное подразделение в России — аптечная сеть «Мелодия здоровья» — продолжает свое органичное развитие, в нее входит более 400 аптек. До конца 2014 года эта цифра вырастет до 500. По итогам прошедшего года наша аптечная сеть занимает шестое место в комплексном рейтинге аптечных сетей RNC Pharma и восьмое — в рейтинге влияния аптечных сетей.

На региональных рынках СНГ мы продолжим работу в направлении укрепления лидерских позиций. В Казахстане и Украине рост товарооборота дистрибьюторских компаний также превышает рост рынка. Несмотря на ухудшение политической и экономической ситуации на Украине, мы считаем, что у нашей компании есть возможности увеличить свою долю на рынке. Мы планируем достичь этого благодаря приверженности стратегии низких затрат, оптимизации финансового цикла, а также за счет происходящего ослабления рыночных позиций менее устойчивых конкурентов. Полагаю, что по итогам 2014 года наша компания «Вента. ЛТД» в рейтинге фармдистрибьюторов Украины по товарообороту переместится с 4-го на 3-е место.

В Казахстане ситуация стабилизировалась, финансовые показатели улучшаются. Сейчас у нас в приоритете формирование культуры экономии по функциональным направлениям за счет перепроектирования операционных процессов, структуры и мотивации. Другая ключевая задача — рост товарооборота. Для ее выполнения мы проводим обучение сбытовых команд и развиваем компетенции в управлении технологиями, используемыми материнской компанией. В частности, внедряем процедуры CRM в сбыте, оптимизируем систему ценообразования, реализуем маркетинговые проекты. Все это в совокупности позволит «ЭМИТИ Интернешнл» по итогам 2014 года выйти на 3-е место в рейтинге дистрибьюторов Казахстана.

В Белоруссии мы приступили к адаптации маркетинговых проектов для аптек и формированию ассортиментного портфеля, который будет полностью соответствовать требованиям развивающегося рынка. Здесь нам интересны сразу два сегмента: коммерческие и бюджетные продажи. В текущих условиях работа осложняется тем, что нам необходимо адаптировать новую команду к действующим процессам управления, и имеет место локальное снижение товарооборота. Растет количество клиентов, работающих с «Доминантафарм» на коммерческом рынке, данный процесс наряду с улучшением ассортимента и услуг для клиентов будет основным фактором нашего развития на этом региональном рынке в 2014 году.

Если говорить в целом, то мы продолжим развитие Холдинга, достигая свои целевые состояния по товарообороту и прибыльности, обращая внимание на качество этого развития, с корректировкой на реалистичность сценариев выполнения наших планов на локальных рынках. Основные задачи — продолжить совершенствование операционных процессов, осуществлять уже начатые логические мероприятия по функциональным направлениям и укреплять свои позиции на рынке.

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 марта 2014 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 2013 год составила \$ 3,83 млрд, что на 18% больше, чем в 2012 году. При этом общий прирост фармрынка, по оценкам ведущих маркетинговых агентств, составил 14%.

По данным международного агентства IMS Health, по итогам 2013 года ЗАО НПК «Катрен» занимает 16,74% рынка прямых поставок ЛС. Согласно совокупному рейтингу фармдистрибьюторов и топ-25 дистрибьюторов по объему валовых продаж ЗАО НПК «Катрен» занимает первое место.

Аптечная сеть «Мелодия здоровья»

По состоянию на 31 декабря 2013 года аптечная сеть включает в себя 420 розничных точек (с учетом франчайзинга) в 51 субъекте РФ.

По данным международного агентства IMS Health, по итогам 2013 года АС «Мелодия здоровья» заняла 8-е место в рейтинге влияния и 6-е место в комплексном рейтинге аптечных сетей.

Украина

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

По итогам 2013 года доля компании на местном фармацевтическом рынке составила 11,7%. По данным аналитической системы исследования рынка «PharmXplorer»/«Фармстандарт» компании «Proxima Research», ООО «Вента. ЛТД» занимает 4-е место. Рост выручки ООО «Вента. ЛТД» составил 24%, при этом рост местного фармрынка в долларовом эквиваленте по курсу НБУ в 2013 году был порядка 14%. 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 2013 года доля компании на местном фармацевтическом рынке в коммерческом сегменте составила 12%. Продажи компании в долларовом эквиваленте выросли на 16%. 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 марте 2014 года ОАО «Катрен» увеличило долю своего участия в ОДО «Доминантафарм» с 87% до 95%. В 2013 году выручка компании в долларовом эквиваленте снизилась на 22%.



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
Заместитель генерального директора ОАО «Катрен»

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



Екатерина Сергеевна Толкачева
Директор ООО «Зеленый дом»

Окончила Новосибирский государственный университет (2000 г.)
MBA 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
Независимый директор

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
Директор номинированный ЕБРР

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

Состав совета директоров избран на собрании акционеров 27.06.2013

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о прибылях и убытках за год, закончившийся 31 декабря 2013 года (в тыс. долл. США)

	Консолидированная отчетность	
	2013*	2012
Выручка	4 495 451	3 827 217
Себестоимость продаж	(4 170 239)	(3 512 598)
Валовая прибыль	325 212	314 619
Прочие доходы	7 499	9 276
Коммерческие расходы	(160 034)	(134 433)
Административные расходы	(85 105)	(80 403)
Прочие расходы	(674)	(7 233)
Обесценение нематериальных активов	(7 155)	—
Результаты операционной деятельности	79 743	101 826
Финансовый расход в нетто-величине	(4 429)	(10 701)
Прибыль до налогообложения	75 314	91 125
Расход по налогу на прибыль	(20 162)	(20 887)
Прибыль за отчетный год	55 152	70 238
Прибыль, причитающаяся:		
собственникам Компании	54 375	70 043
неконтролирующим акционерам	777	195
ЕБИТДА	104 766	118 945

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

ОАО «Катрен» является головной компанией Группы «Катрен» — пятый год презентует консолидированную отчетность, в которой представлены финансовые результаты деятельности в соответствии с МСФО. Консолидированная отчетность за 2013 год, подтвержденная независимым аудитором КПМГ, публикуется на сайте <http://www.katrengroup.ru>.

Информация по компаниям в годовом отчете раскрывается по принципу существенности.

ЗАО НПК «Катрен» (Россия, Новосибирск) для представления в данном отчете выделено в отдельный сегмент, так как вклад данного Общества в валюту баланса составляет 91%, 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 2013 года увеличилась на 17% в сравнении с 2012 годом и составляет \$ 4495 млн.

Группа	Страна	Выручка в млн долл. США		Изменение 2013/2012
		2013	2012	
Итого по Группе «Катрен»:		4 495	3 827	17
ЗАО НПК «Катрен»	Россия	3 827	3 253	18
АС «Мелодия здоровья»	Россия	158	138	14
ООО «Вента. ЛТД»	Украина	410	331	24
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	Казахстан	119	102	16
ОДО «Доминантафарм»	Беларусь	21	27	-23
Прочие дочерние компании	Россия	0	8	
Консолидационные корректировки		-40	-32	22

Доля в выручке Группы в 2013 году:

ЗАО НПК «Катрен»	85,1%
АС «Мелодия здоровья»	3,5%
ООО «Вента. ЛТД»	9,1%
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	2,6%
ОДО «Доминантафарм»	0,5%
Консолидирующие корректировки	-0,9%

Валовая прибыль за 2013 год составила \$ 325 млн, что на 3% больше аналогичного показателя 2012 года. Процент валовой прибыли к выручке составил в 2013 г. — 7,2%, в 2012 г. — 8,2%.

Операционные расходы за 2013 год составили \$ 238 млн, рост по отношению к 2012 году — 12%. Процент операционных расходов к выручке составил в 2013 году 5,3%, в 2012 году — 5,6%. Все компании Группы, за исключением АС «Мелодия здоровья», продемонстрировали снижение уровня операционных расходов. Основные направления, по которым удалось сократить уровень расходов по дистрибьюторским компаниям — сбыт, входная логистика.

Финансовые расходы в нетто-величине за 2013 год составили \$ 4,4 млн, что меньше аналогичного показателя 2012 года.

Чистая прибыль Группы, причитающаяся акционерам ОАО «Катрен», за 2013 год составила \$ 54 млн (2012 г. — \$ 70 млн).

ЕБИТДА за 2013 год составила \$ 104,8 млн (2012 г. — \$ 118,9 млн).

Чистый финансовый долг на 31.12.2013 имеет отрицательное значение и составляет \$ 2 млн.

ОАО «Катрен». Консолидированный отчет о финансовом положении (в тыс. долл. США)		
	Консолидированная отчетность	
	2013*	2012
Активы		
Внеоборотные активы		
Основные средства	176 396	146 239
Нематериальные активы	7 676	13 187
Прочие внеоборотные активы	22 136	10 063
Итого внеоборотных активов	206 208	169 489
Оборотные активы		
Запасы	880 995	787 510
Прочие инвестиции	11 422	14 450
Текущий налог на прибыль	135	55
Торговая и прочая дебиторская задолженность	660 995	527 033
Предоплата за оборотные активы	7 022	7 055
Денежные средства и их эквиваленты	61 146	77 077
Итого оборотных активов	1 621 715	1 413 180
Всего активов	1 827 923	1 582 669
Собственный капитал и обязательства		
Собственный капитал		
Акционерный капитал	44 118	44 118
Эмиссионный доход	47 839	47 839
Резервы	2 712	16 274
Нераспределенная прибыль	89 003	60 387
Итого собственного капитала акционеров Компании	183 672	168 618
Доля неконтролирующих акционеров	3 261	4 219
Итого собственного капитала	186 933	172 837
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	18 332	—
Отложенные налоговые обязательства	10 222	8 592
Итого долгосрочных обязательств	28 554	8 592
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	40 630	24 046
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 568 332	1 368 702
Резервы	337	311
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	3 137	8 181
Итого краткосрочных обязательств	1 612 436	1 401 240
Итого обязательств	1 640 990	1 409 832
Всего собственного капитала и обязательств	1 827 923	1 582 669

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

Изменения в структуре баланса

— доля внеоборотных активов на 31.12.2013 г. составила **11,3%** (2012 г.— **10,7%**), удельный вес основных средств в активах баланса **увеличился на 0,4%** и на 31.12.2013 составил — **9,7%**

— в структуре оборотных активов к активам баланса: доля дебиторской задолженности **увеличилась на 2,9%**, при этом доля товарных запасов сократилась на **1,6%**

— доля кредитов и займов в активах баланса составила **3,2%** (2012 г.— **1,5%**)

— доля собственного капитала **сократилась на 0,7%**, в сумме увеличилась на **\$ 14** млн. Увеличение собственного капитала акционеров ОАО «Катрен» составило **\$ 15** млн

Финансовый цикл

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

Оборачиваемость, раз в год	2013	2012	2011	Описание показателя
Торговой дебиторской задолженности	8,1	9,0	10,2	Отношение выручки от продаж к соответствующей среднегодовой величине актива баланса, в долл. США
Товарного запаса*	5,0	4,9	5,1	
Кредиторской задолженности*	2,9	3,0	3,3	
Ссудной задолженности	108,3	53,5	27,9	
Активов	2,6	2,7	3,0	

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

Основные средства

По состоянию на 31 декабря 2013 года стоимость основных средств составила \$ 176 млн (2012 г.— \$ 146 млн). Основное увеличение связано с инвестициями в склады в Краснодаре, Воронеже, Москве, Южно-Сахалинске.

Нематериальные активы

По состоянию на 31 декабря 2013 года стоимость нематериальных активов составила \$ 8 млн (2012 г.— \$ 13 млн).

Запасы

По состоянию на 31 декабря 2013 года стоимость товарных запасов составила \$ 881 млн. По сравнению с 31 декабря 2012 года товарные запасы **выросли на 11,8%** при росте себестоимости продаж на **18,7%**. Компания создает резерв по снижению стоимости товаров с коротким сроком годности либо низкой оборачиваемостью.

Дебиторская задолженность

По состоянию на 31 декабря 2013 года торговая дебиторская задолженность (до создания резерва) составила \$ 628 млн, что **на 27% больше** показателя 2012 года.

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности по Группе «Катрен» составляет **45** дней, что **на 5 дней больше** уровня прошлого года. Одним из факторов замедления оборачиваемости дебиторской задолженности является рост доли продаж в крупных аптечных сетях, которые характеризуются длительной отсрочкой платежа.

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 тыс. \$	Торговая ДЗ тыс. \$	Созданный резерв ДЗ (МСФО)		Оборачиваемость ДЗ раз в год
			тыс. \$	% от ДЗ	
2011	3 139 458	368 560	7 814	2	10,2
2012	3 827 217	495 278	6 499	1	9,0
2013	4 495 451	628 132	7 583	1	8,1

Кредиторская задолженность поставщикам

По состоянию на 31 декабря 2013 года кредиторская задолженность поставщикам составила \$ 1 552 млн, что **на 4 дня больше** показателя 2012 года. Рост кредиторской задолженности объясняется ростом объема деятельности и увеличением отсрочки по контрактам на поставку товара.

Кредиты и займы

По состоянию на 31 декабря 2013 года общая ссудная задолженность составила \$ 59 млн. По сравнению с 2012 годом сумма займов **выросла на \$ 35** млн.

Основными кредиторами Группы «Катрен» являлись:

- ✓ на территории Российской Федерации — Сибирский банк Сбербанка РФ, все кредиты номинированы в российских рублях
- ✓ на территории Республики Казахстан — ДБ АО, либо Дочерний банк Акционерного общества «Сбербанк России», кредит в тенге
- ✓ на территории Украины — АО «ОТП банк», кредиты номинированы в гривнах

Собственный капитал

По состоянию на 31 декабря 2013 года собственный капитал акционеров ОАО «Катрен» составил \$ 183,7 млн (на 31 декабря 2012 года — \$ 168,6 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»
- ✓ дивиденды, объявленные и выплаченные акционерам ОАО «Катрен»
- ✓ выкуп собственных акций

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о совокупной прибыли за год, закончившийся 31 декабря 2013 года (в тыс. долл. США)		
	ЗАО НПК «Катрен»	
	2013 г. *	2012 г.
Выручка	3 827 223	3 252 509
Себестоимость продаж	(3 586 496)	(3 009 165)
Валовая прибыль	240 727	243 344
Прочие доходы	1 882	1 608
Коммерческие расходы	(109 624)	(92 558)
Административные расходы	(57 643)	(53 801)
Прочие расходы	(476)	(6 432)
Обесценение нематериальных активов	—	—
Результаты операционной деятельности	74 866	92 161
Финансовый расход в нетто-величине	3 435	(1 545)
Прибыль (убыток) до налогообложения	78 301	90 616
Расход по налогу на прибыль	(17 547)	(19 806)
Прибыль (убыток) за отчетный год	60 754	70 810
Прибыль, причитающаяся:		
собственникам Компании	60 754	70 810
неконтролирующим акционерам	—	—

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

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о совокупной прибыли за год, закончившийся 31 декабря 2013 года (в тыс. долл. США)					
Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
2013 г. *	2012 г.	2013 г. *	2012 г.	2013 г. *	2012 г.
708 397	607 115	(40 169)	(32 407)	4 495 451	3 827 217
(623 962)	(536 026)	40 219	32 593	(4 170 239)	(3 512 598)
84 435	71 089	50	186	325 212	314 619
5 825	8 158	(208)	(490)	7 499	9 276
(50 698)	(42 225)	288	350	(160 034)	(134 433)
(27 407)	(26 830)	(55)	228	(85 105)	(80 403)
(198)	(662)	—	(139)	(674)	(7 233)
(924)	—	(6 231)	—	(7 155)	—
11 033	9 530	(6 156)	135	79 743	101 826
(7 912)	(9 078)	48	(78)	(4 429)	(10 701)
3 121	452	(6 108)	57	75 314	91 125
(2 615)	(1 086)	—	5	(20 162)	(20 887)
506	(634)	(6 108)	62	55 152	70 238
(271)	(829)	(6 108)	62	54 375	70 043
777	195	—	—	777	195

ОАО «Катрен». Консолидированный отчет о финансовом положении (в тыс. долл. США)		
	ЗАО НПК «Катрен»	
	2013*	2012
Активы		
Внеоборотные активы		
Основные средства	153 173	125 142
Нематериальные активы	1 398	1 451
Прочие инвестиции	78 902	38 645
Итого внеоборотных активов	233 473	165 238
Оборотные активы		
Запасы	734 907	668 280
Прочие инвестиции	25 236	39 684
Текущий налог на прибыль	—	—
Торговая и прочая дебиторская задолженность	608 782	492 122
Предоплата за оборотные активы	16 659	19 375
Денежные средства и их эквиваленты	53 204	68 770
Итого оборотных активов	1 438 788	1 288 231
Всего активов	1 672 261	1 453 469
Собственный капитал и обязательства		
Собственный капитал		
Акционерный капитал	48 299	48 299
Эмиссионный доход	4 152	—
Резервы	(5 762)	13 832
Нераспределенная прибыль	171 137	144 852
Итого собственного капитала акционеров Компании	217 826	206 983
Доля неконтролирующих акционеров	—	—
Итого собственного капитала	217 826	206 983
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	18 332	—
Отложенные налоговые обязательства	6 328	4 370
Итого долгосрочных обязательств	24 660	4 370
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	27 498	9 087
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 399 358	1 225 202
Резервы	154	164
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	2 765	7 663
Итого краткосрочных обязательств	1 429 775	1 242 116
Итого обязательств	1 454 435	1 246 486
Всего собственного капитала и обязательств	1 672 261	1 453 469

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

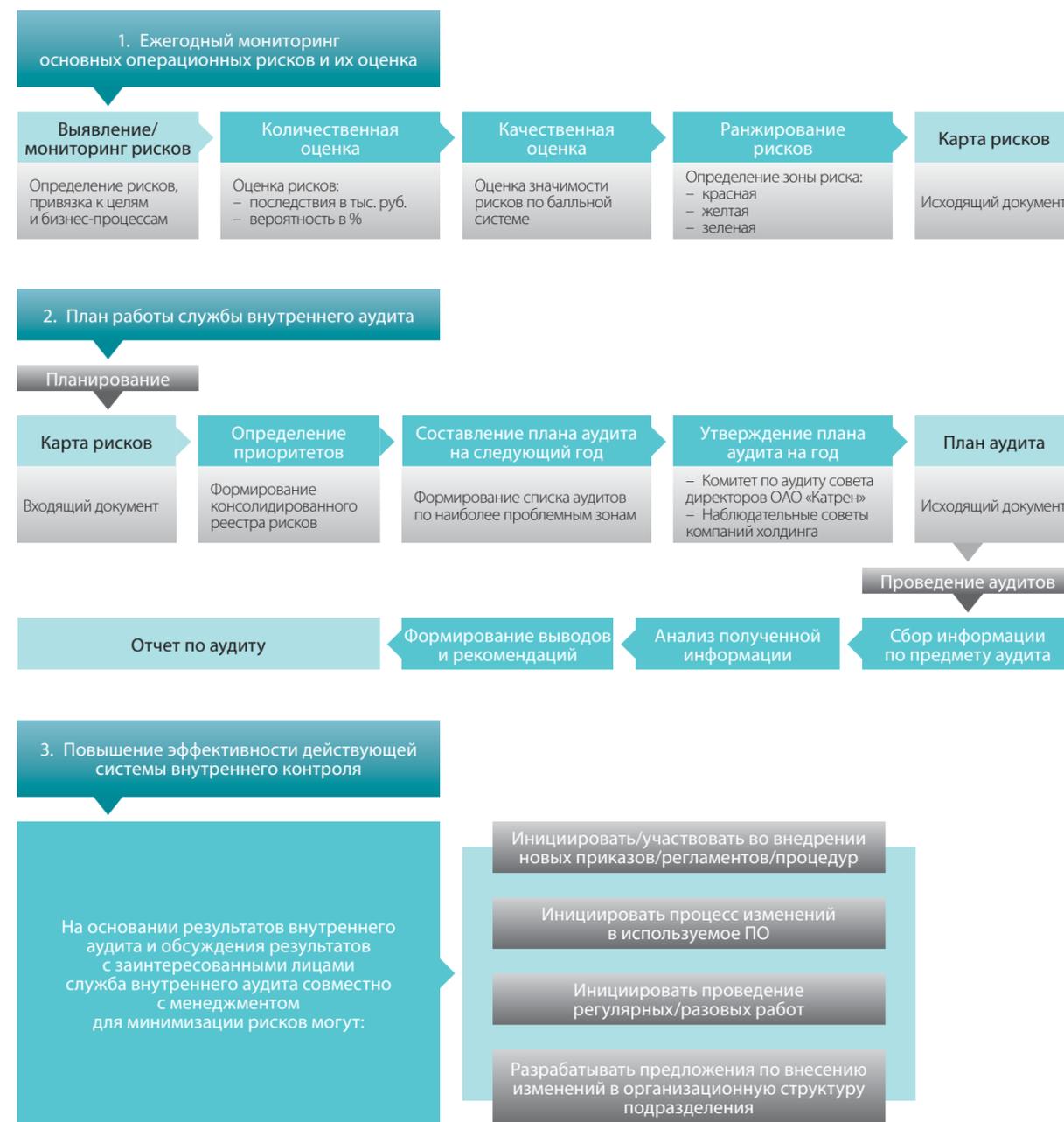
Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
2013*	2012	2013*	2012	2013*	2012
Активы					
Внеоборотные активы					
13 403	9 946	9 820	11 151	176 396	146 239
6 481	5 884	(203)	5 852	7 676	13 187
125 896	92 491	(182 662)	(121 073)	22 136	10 063
145 780	108 321	(173 045)	(104 070)	206 208	169 489
Оборотные активы					
146 024	119 231	64	(1)	880 995	787 510
1	9 185	(13 815)	(34 419)	11 422	14 450
136	54	(1)	1	135	55
63 677	44 865	(11 464)	(9 954)	660 995	527 033
674	345	(10 311)	(12 665)	7 022	7 055
7 941	8 307	1	—	61 146	77 077
218 453	181 987	(35 526)	(57 038)	1 621 715	1 413 180
364 233	290 308	(208 571)	(161 108)	1 827 923	1 582 669
Собственный капитал и обязательства					
Собственный капитал					
102 914	61 152	(107 095)	(65 333)	44 118	44 118
42 755	47 839	932	—	47 839	47 839
836	4 133	7 638	(1 691)	2 712	16 274
(29 239)	(37 312)	(52 895)	(47 153)	89 003	60 387
117 266	75 812	(151 420)	(114 177)	183 672	168 618
—	—	3 261	4 219	3 261	4 219
117 266	75 812	(148 159)	(109 958)	186 933	172 837
Долгосрочные обязательства					
37 987	22 654	(37 987)	(22 654)	18 332	—
3 894	4 222	—	—	10 222	8 592
41 881	26 876	(37 987)	(22 654)	28 554	8 592
Краткосрочные обязательства					
23 858	33 072	(10 726)	(18 113)	40 630	24 046
180 672	153 884	(11 698)	(10 384)	1 568 332	1 368 702
185	145	(2)	2	337	311
371	519	1	(1)	3 137	8 181
205 086	187 620	(22 425)	(28 496)	1 612 436	1 401 240
246 967	214 496	(60 412)	(51 150)	1 640 990	1 409 832
364 233	290 308	(208 571)	(161 108)	1 827 923	1 582 669

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

Интегрированная система управления операционными рисками



На рисунке ниже приведена более подробная схема функционирования интегрированной системы управления рисками.



Организационная структура системы управления рисками



Для управления операционными рисками сформирована рабочая группа, участниками которой стали ключевые специалисты всех подразделений Компании.

Основными функциями данной группы являются:

- ✓ проведение регулярного мониторинга и оценки операционных рисков с учетом состояния факторов внешней и внутренней бизнес-среды Компании
- ✓ осуществление приоритизации операционных рисков
- ✓ разработка процедур и средств контроля для минимизации рисков

Основное внимание в части работы с операционными рисками в 2013 году было направлено на мониторинг систем внутреннего контроля, действующих в разных подразделениях компании «Катрен».

Мониторинг включал анализ следующих элементов системы внутреннего контроля:

- ✓ анализ целей и задач подразделения на 2013 год
- ✓ оценка эффективности принятой организационной структуры
- ✓ оценка оптимальности применяемых процедур, инструментов контроля и периодичности применения
- ✓ анализ используемых параметров эффективности
- ✓ оценка соответствия действующей мотивации поставленным перед сотрудниками задачам

Планы работы по управлению операционными рисками на 2014 год

На основании результатов мониторинга операционных рисков, который был проведен в конце 2013 года, руководством Компании утвержден перечень рисков, работа по минимизации которых должна быть проведена в течение 2014 года.

Основное внимание будет сосредоточено на операционных рисках по направлению «сбыт» и проектных рисках, связанных со строительством складских и офисных помещений, а также в 2014 году компания «Катрен» продолжит работу по повышению эффективности действующей системы внутреннего контроля.

Информационные технологии

Лидерство в технологиях — одно из конкурентных преимуществ компании «Катрен». 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, Украины, Казахстана и Белоруссии. Интегрированные комплексы управления логистикой, основанные на применении современных роботизированных систем, — весомое преимущество в сфере операционных процессов. Единое информационное пространство позволяет без дополнительных затрат осуществлять коммуникации и обмениваться данными между подразделениями Компании и партнерами.

Первичные задачи службы информационных технологий неизменны:

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

Главный залог стабильного результата — высококвалифицированный персонал службы информационных технологий головного офиса. Базовая инфраструктура и стандартные ИТ-системы развернуты на основе передовых технологий, выбранных и адаптированных с учетом потребностей Компании. Развитые собственные компетенции и взаимодействие с лидерами ИТ-индустрии, такими как Cisco, Hewlett Packard, Microsoft, позволяют успешно решать поставленные задачи.

Результаты 2013 года

В 2013 году основной внешней задачей службы ИТ было создание системы юридически значимого электронного документооборота. Крупными внутренними проектами стали: запуск центра обработки данных на новом складском комплексе в Москве; аудит и модернизация процессов управления ИТ, внедрение новейшей системы ServiceDesk. Также завершён очередной этап развёртывания системы мониторинга и управления инфраструктурой.

Основные задачи на 2014 год

- ✓ внедрение систем электронного документооборота с клиентами и поставщиками
- ✓ обеспечение более глубокой интеграции систем управления ИТ с системами роботизированных складских комплексов
- ✓ инфраструктурная поддержка логистических проектов в Краснодаре, Самаре, Ставрополе, Уфе, Ярославле и других городах
- ✓ продолжение консолидации информационных систем филиалов

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, что отражено в Миссии компании.

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 повышения 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

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 нанести 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 в соответствии со своими должностными обязанностями имеют обоснованную и законную необходимость знать эту информацию
- ✓ 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 в целях повышения производительности труда, экономии рабочего времени, привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов ЗАО НПК «Катрен» заключило со страховой организацией договор добровольного медицинского страхования сотрудников. В 2013 году продолжилось сотрудничество с ОАО «Согаз» в рамках заключенного договора. 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».

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 — сохранение 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 2013 году такие проверки прошли в филиалах Воронежа, Мурманска, Нижнего Новгорода, Перми, Самары, Санкт-Петербурга, Хабаровска.

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 рисков.

Охрана труда

Система управления охраной труда является составной частью корпоративной системы управления Компании и направлена на идентификацию опасностей, оценку и управление профессиональными рисками.

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.

Одно из основных организационных мероприятий по предотвращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний — 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 условий 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 2013 году аттестация рабочих мест по условиям труда в ЗАО НПК «Катрен» прошла в ГО Новосибирска, в филиалах Бердска и Казани. Рабочих мест с вредными и/или опасными условиями труда выявлено не было.

Обеспечение 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 2013 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 2013 году Компанией было получено новое свидетельство о регистрации в Государственном реестре шести 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
- ✓ Сеть газопотребления филиала в Нижнем Новгороде

Для обеспечения промышленной безопасности опасных производственных объектов осуществляется комплекс организационно-технических мероприятий:

- ✓ 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 2013 году аварий и инцидентов на опасных производственных объектах Компании не зарегистрировано.

Инициатива в области охраны окружающей среды

Мы считаем, что забота об окружающем мире должна являться неотъемлемой частью деятельности каждой компании. Мы бережем окружающую среду и относимся к природе как к партнеру. Все наши филиалы постоянно исследуют возможности уменьшения негативного воздействия на окружающую среду.

Внутренние мероприятия по мониторингу деятельности Компании на соответствие природоохранным нормам:

- ✓ Плановые проверки по соблюдению промышленной безопасности при эксплуатации ОПО, планово-предупредительное обслуживание и планово-предупредительный ремонт в соответствии с требованиями инструкций по эксплуатации и паспортов на оборудование инженерных систем. В 2013 г. аварии и инциденты отсутствовали
- ✓ Систематический строительный надзор за техническим состоянием несущих и ограждающих конструкций зданий и сооружений с целью своевременного обнаружения неисправностей и повреждений строительных конструкций и инженерных сетей, возникающих в процессе эксплуатации. Эксплуатация объектов за 2013 г. проходила в штатном режиме
- ✓ В соответствии с требованиями Федерального закона РФ от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» недоброкачественные лекарственные средства подлежат уничтожению. В 2013 г. было изъято из оборота и уничтожено 72 наименования лекарственных средств, признанных федеральным браком. Уничтожение лекарственных средств осуществляется по правилам, установленным Постановлением Правительства РФ от 3 сентября 2010 г. № 674 «Об утверждении правил уничтожения недоброкачественных лекарственных средств, фальсифицированных лекарственных средств и контрафактных лекарственных средств», и производится организацией, имеющей соответствующую лицензию. Кроме партий лекарственных средств, признанных федеральным браком, филиалы компании производят утилизацию просроченного товара и товара, пришедшего в негодность по другим причинам. В 2013 году количество утилизированного просроченного товара и товара, признанного браком, составило 0,06% от общего количества реализованных упаковок

Благотворительная деятельность

В 2013 году Корпоративный благотворительный фонд «Катрен» продолжил работу по трем основным направлениям для детей, оставшихся без попечения родителей, и детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Направление «Здоровье» способствует поддержанию здоровья детей-сирот, «Образование» помогает в получении образования и профориентации, «Семья» оказывает помощь в организации семейного устройства. Суммарный объем помощи в 2013 году составил 34,4 миллиона рублей, что на 23% больше благотворительного бюджета 2012 года.

В 2013 году в рамках работы по направлению «Здоровье» общая сумма помощи составила более 8,7 миллиона рублей и включила безвозмездную передачу медикаментов и предметов гигиены детям из 426 детских интернатных учреждений России.

Программы для благополучателей по направлению «Здоровье»:

- ✓ «Здоровье — детям»
- ✓ «Аптека — центр благотворительности»
- ✓ «Сертификаты для принимающих семей»

По направлению «Образование» объем помощи школьникам из детских домов составил 2,8 миллиона рублей. Образовательные программы «Хочу учиться» и «Обучение с увлечением» включают:

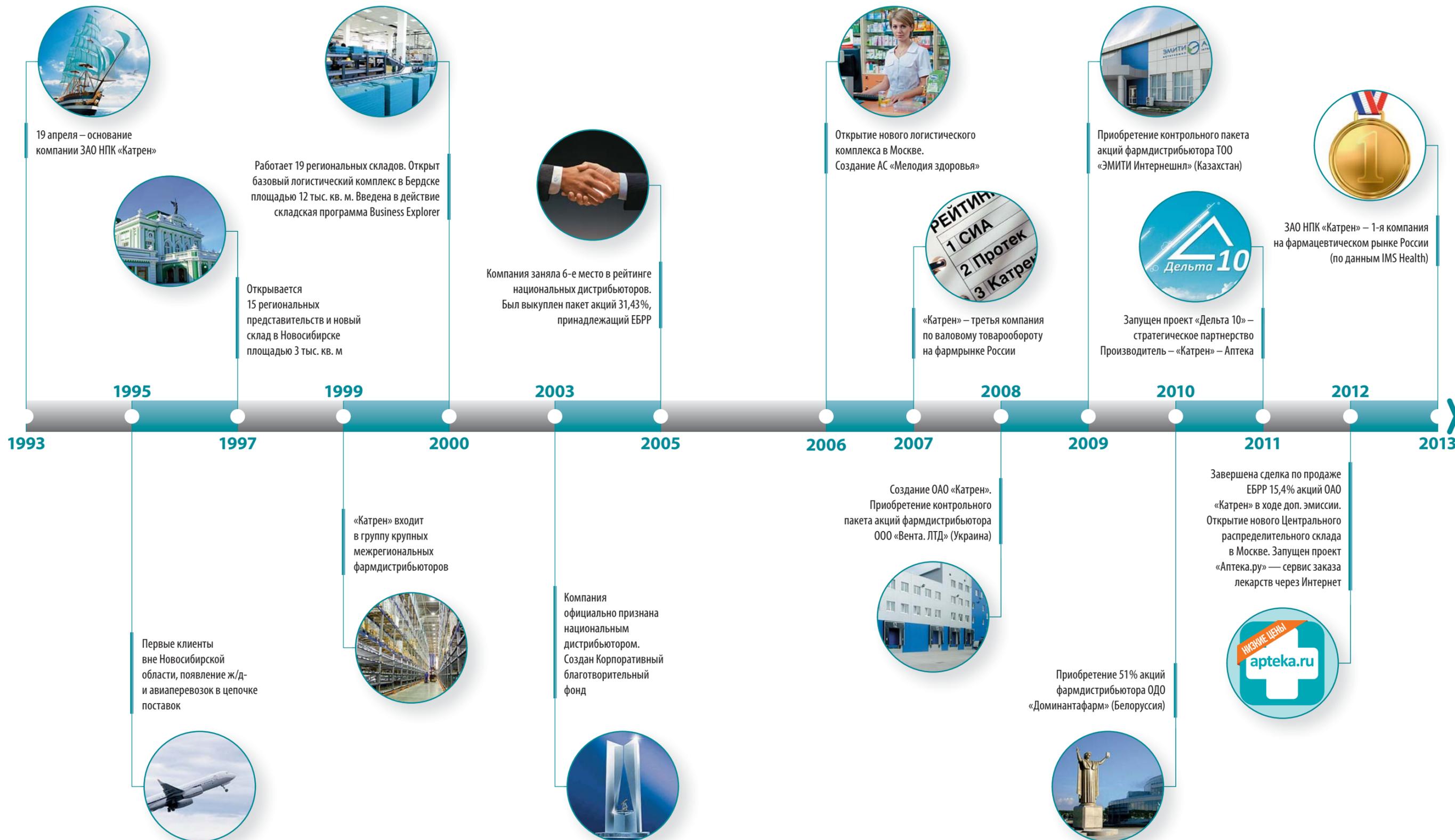
- ✓ стипендиальный фонд для успешных учеников
- ✓ оплату дополнительных занятий с репетиторами
- ✓ организацию профориентационных мероприятий, поездок для детей-сирот на горнолыжный курорт Шерегеш (Кемеровская область) и в Санкт-Петербург
- ✓ сопровождение спортивной команды по регби детского дома № 74 г. Новокузнецка

Приоритетным в работе Фонда было и остается направление «Семья», включающее в себя программы «Дети дома» и «Галерея сердец». Журнал «Дети дома» — общероссийский информационно-аналитический социальный журнал, издающийся в полноцветном варианте, выходящий с периодичностью 1 номер в 2 месяца. Совокупный тираж 2013 года составил 1 100 000 экз. Независимый аудит, проведенный Национальной тиражной службой, подтвердил, что тираж журнала «Дети дома» соответствует действительному, и издание вновь отмечено наградой конкурса «Тираж — рекорд года» в номинации «Благотворительное и правозащитное издание». Журнал распространяется бесплатно во всех регионах присутствия компании «Катрен».

С 2013 года в журнале «Дети дома» размещается реклама продукции фармацевтических компаний, предназначенной для мам и детей. Средства, полученные от размещения рекламы, в 100%-м объеме используются на благотворительные цели. Таким образом, любая компания, принявшая решение о размещении рекламы в социальном издании, оказывает благотворительную помощь детям.

Также Фонд продолжил работу по программам «Корпоративная благотворительность» и «Партнерская благотворительность», организуя участие в благотворительных программах сотрудников и партнеров компании «Катрен». По итогам конкурса «Лидеры корпоративной благотворительности — 2013» учредитель Благотворительного фонда компания «Катрен» стала:

- ✓ первой (как и в 2012 году) среди розничных компаний и производителей потребительских товаров (благодаря эффективному сотрудничеству с фармацевтическими производственными компаниями и аптеками)
- ✓ второй в номинации Министерства экономического развития РФ «Лучшая программа, способствующая развитию инфраструктуры деятельности некоммерческих организаций, благотворительности и добровольчества в регионе присутствия компании» за программу «Дети дома»
- ✓ третьей в общем списке из 63 российских и зарубежных компаний, системно занимающихся благотворительностью в России





Леонид Валентинович Конобеев
Генеральный директор

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

Компания в цифрах

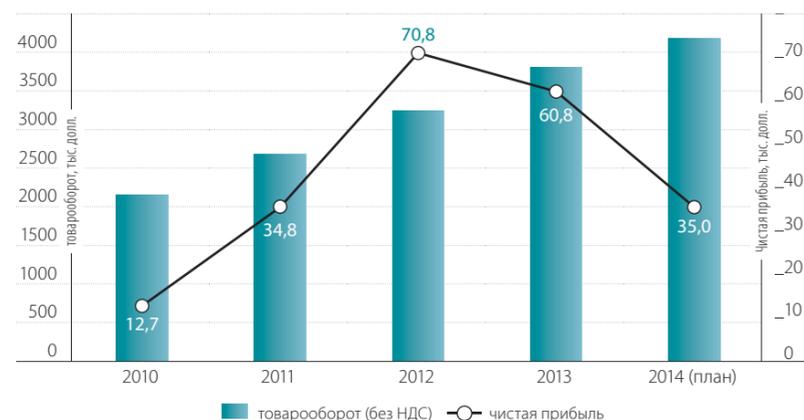
- ✓ 1-я компания на фармацевтическом рынке России
- ✓ Объем товарооборота с НДС — \$4,3 млрд
- ✓ По итогам года компания занимает 16,74% на рынке прямых поставок ЛП, включая льготное лекарственное обеспечение, IMS Health
- ✓ 42 000 точек доставки в 82 субъектах РФ
- ✓ Более 105 000 кв. м складских площадей
- ✓ 28 филиалов
- ✓ 692 поставщика, из них 236 поставщиков импортной продукции
- ✓ Общий прайс-лист компании включает более 16 335 позиций
- ✓ Численность персонала — 3013 человек

Регион	Филиал	Представительство	
Московский регион	Москва		
Центральный регион	Воронеж		
	Нижний Новгород		
	Орел		
	Архангельск Ярославль		
Северо-Западный регион	Мурманск		
	Санкт-Петербург	Калининград	
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	Сургут	
	Челябинск	Курган	
Сибирский регион	Новосибирск	Барнаул Кемерово Новокузнецк Томск	
		Иркутск	
		Красноярск	
		Омск	
Дальневосточный регион	Владивосток		
	Южно-Сахалинск		
	Якутск		
	Хабаровск		
Итого	28	14	

Основные результаты

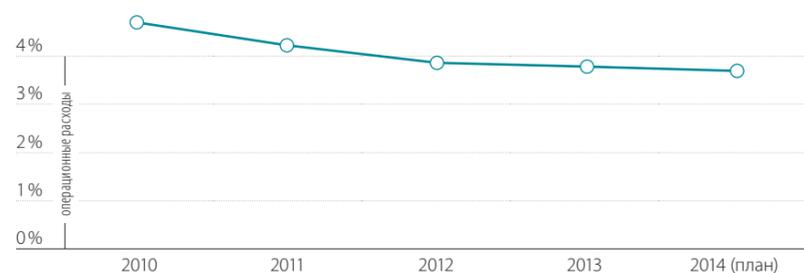
За 2013 год выручка ЗАО НПК «Катрен» без НДС составила 3 827 млн долл. США. Прирост выручки в долларах США составляет 18% к предыдущему году. В национальной валюте прирост выручки составил 21% к 2012 году, в то время как рынок вырос всего на 14%.

Динамика выручки и чистой прибыли



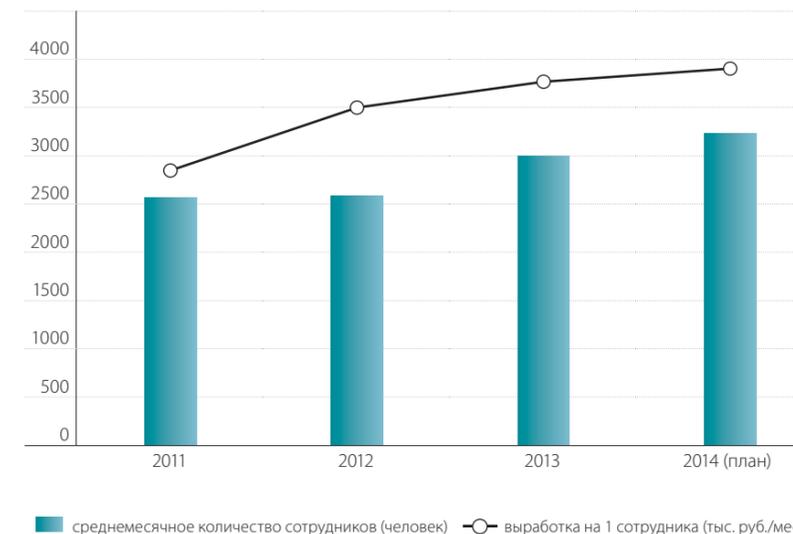
Чистая прибыль снизилась на 10 млн долларов США по сравнению с 2012 годом и составила 60,8 млн долларов США. Основной причиной снижения прибыли является общее снижение маржи на рынке фармдистрибуции. По этой же причине в 2014 году ЗАО НПК «Катрен» планирует возможное снижение прибыли до 35 млн долларов США.

Уровень операционных расходов



В течение 2013 года уровень операционных расходов сократился с 3,95% от выручки в 2012 году до 3,88% в 2013 году. В основном относительное сокращение затрат произошло по направлениям «сбыт» и «входная логистика». Непрерывная оптимизация расходов является приоритетной задачей менеджмента.

Среднемесячное количество сотрудников и выработка на одного сотрудника



В 2013 году численность персонала увеличилась на 318 чел. (на 12%). Увеличение численности произошло в основном за счет набора дополнительного персонала на склады филиалов для обеспечения роста товарооборота (на 21%).

Набор персонала производился во всех подразделениях Компании, увеличение составило:

- ✓ по филиалам +10%, в основном за счет Московского региона (+15%) и Центрального региона (+20%)
- ✓ на Центральном складе +19% (набор штата после расширения складских площадей)
- ✓ в головном офисе +5%

Выработка по Компании в 2013 году увеличилась на 8% по сравнению с 2012 годом. Для обеспечения роста отгрузки на 10% в 2014 году запланировано увеличение численности сотрудников на 8%, в основном это сотрудники складов. Рост производительности (выработки на 1 сотрудника) ожидается не менее 2%.

Фонд оплаты труда (ФОТ)

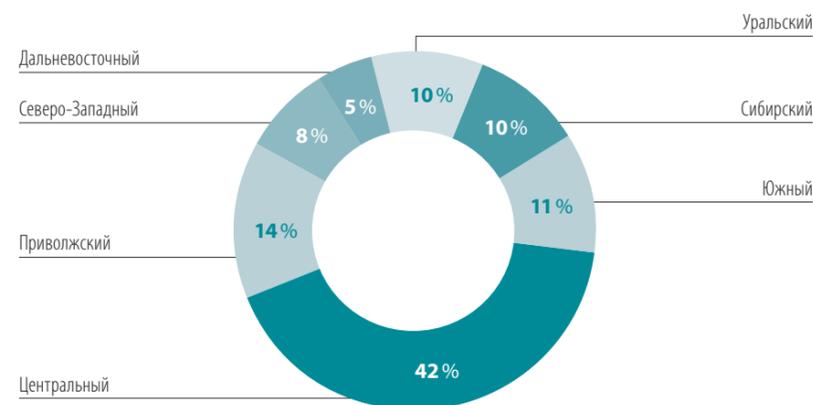
Рост ФОТ за 2013 год составил 5%. В том числе заработная плата увеличилась на 20%, а размер бонусов от прироста чистой прибыли уменьшился в 3 раза по сравнению с 2012 годом.

Увеличение заработной платы произошло за счет набора дополнительного штата и роста переменной части зарплаты сотрудников склада и сбыта.

В 2013 году повышение окладов сотрудникам не производилось. Индексация зарплаты произошла за счет постоянной надбавки в зависимости от достигнутого уровня годовой прибыли за 2012 год.

На 2014 год запланирован рост ФОТ на 9% по сравнению с 2013 годом, связан он с плановым ростом объемов деятельности и дополнительным набором персонала.

Распределение отгрузки по федеральным округам



Половина отгрузки компании «Катрен» приходится на Центральный регион и Северо-Запад. На Сибирский регион, где находится головной офис ЗАО НПК «Катрен», приходится 10% продаж Компании.

Среднегодовой товарный запас в днях



Центральный распределительный склад

Складской комплекс класса «А» площадью 27 тысяч квадратных метров расположен в Московской области, в городе Химки, рядом с ключевыми транспортными магистралями.

В 2013 году Центральный склад работал над увеличением скорости и эффективности обработки поступающих медикаментов и изделий медицинского назначения, которые затем отгружались во все филиалы.

В прошедшем году для повышения скорости и точности работы на всем логистическом цикле большое значение уделялось переводу всех складских операций на работу с радиотерминалами и мобильными термопринтерами. Практически все операции на складе переведены на безбумажные технологии, что позволило более точно и оперативно управлять складским персоналом. Сотрудник склада при необходимости может быстро и легко переключиться с одного вида работы на другой, что повысило производительность каждого сотрудника.

Была произведена реконструкция стеллажной системы склада, часть стеллажей была заменена на более вместительные узкопроходные. Это позволило при неизменной площади почти на 20% увеличить общую емкость склада. Происходит замена техники на более современную и высокопроизводительную. В настоящий момент внедряется современная система навигации, которая позволяет получать сигнал от информационной системы, автоматически позиционирует штабелер на нужное место хранения, где предстоит взять или разместить товар. Такая система позволит существенно увеличить скорость и добиться практически стопроцентной точности при сборке и размещении товара.

Также на складе ведутся работы по оптимизации коробочной сборки и перевод оптового хранения на высотные многоярусные стеллажи. Это позволяет оптимизировать площадь хранения и добиться высоких скоростей обработки товара.

По-прежнему много внимания на Центральном распределительном складе уделяется вопросам качества на всех этапах хранения и обработки медикаментов. С этой целью на складе была установлена новейшая система автоматического мониторинга параметров окружающей среды (температуры и влажности) во всех помещениях складского комплекса. Эта система позволяет круглосуточно вести мониторинг и фиксировать параметры температуры и влажности на всех уровнях хранения товара, а также оперативно сигнализировать в случае, если данные параметры находятся вне пределов установленных значений. На складе непрерывно совершенствуется система управления качеством, внедряются системы дополнительного контроля, которые помогают оперативно выявлять и устранять ошибки на всех этапах цепи товародвижения.

В рамках проекта «точно вовремя» поставщики Компании получают возможность прибывать на склад «Катрен» по расписанию. «Катрен» обеспечивает оперативную разгрузку товара, в результате достигается минимальное время ожидания и простоев и, как следствие, экономия затрат на оплату транспортным компаниям.

«Катрен» традиционно уделяет большое внимание электронному документообороту с поставщиками. В 2014 году запланировано усовершенствование электронного документооборота с поставщиками, что позволит отказаться от печати значительного количества юридически значимых документов на бумажном носителе.

Высокий темп работы, оптимальное использование складского пространства и внедрение собственных оригинальных разработок в области складской логистики на Центральном распределительном складе компании «Катрен» позволяет всей Компании удерживать низкие цены, расширять ассортимент и сохранять лидирующее положение на фармацевтическом рынке.

Региональные склады

В 2013 году служба складской логистики продолжала работу над инфраструктурными проектами открытия и автоматизации новых складов, решая задачу создания основы для дальнейшего динамичного развития Компании. Совершенствовались организация процессов и технология выполнения работ, внедрялось новое оборудование. На сегодняшний день склады Компании имеют высокую производительность, прекрасно оснащены необходимым современным оборудованием, готовы быстро и качественно выполнять заказы клиентов.

Показатели работы складов за 2013 год:

- ✓ Общий объем складских площадей превысил 105 тыс. кв. м
- ✓ Объем обработанного товара составил 271 тыс. куб. м, что на 19% выше показателей 2012 года
- ✓ Затраты на складскую логистику сохранились на уровне 2012 г. и составили 1,33% от чистого объема продаж
- ✓ Выработка в позициях на одного сотрудника склада увеличилась на 5%
- ✓ В 2013 году реализовано несколько крупных проектов автоматизации складов:

На новые собственные площади переехал Московский розничный склад и был запущен автоматизированный конвейер сборки заказов, способный обрабатывать до 30 тыс. позиций в час. Современный склад, высокотехнологичное оборудование и профессионализм сотрудников делают новый склад «Катрен» одним из самых мощных и передовых в стране.

Состоялось открытие нового склада в Воронеже, который также оснащен автоматизированной конвейерной системой сборки заказов.

Внедрен 2-й этап автоматизации склада в Иркутске, в существующую конвейерную систему интегрирована линия быстрой сборки товара, что существенно увеличило пропускную способность склада и производительность системы.

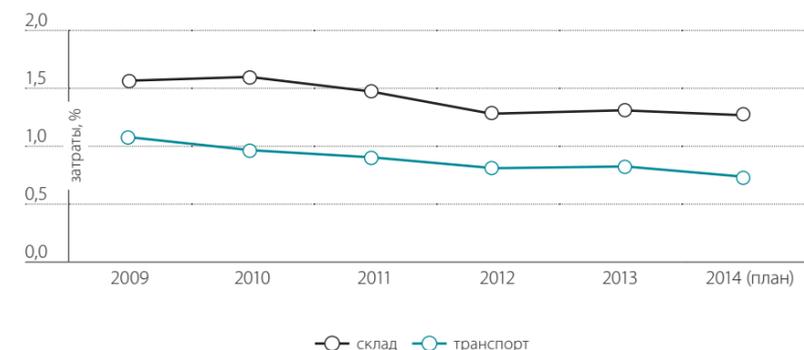
Состоялось открытие новых складов в Хабаровске, Мурманске, Челябинске и Южно-Сахалинске.



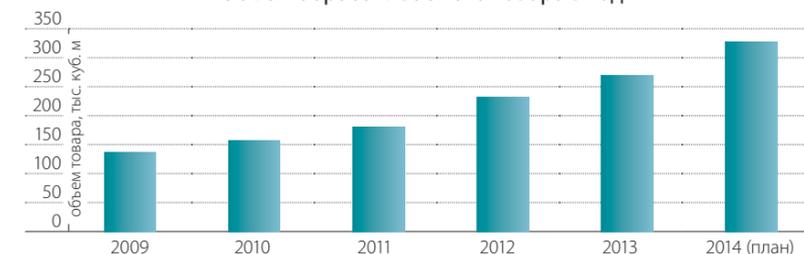
Планы на 2014 год

Запуск новых автоматизированных складов в Ярославле, Уфе, Краснодаре, Ставрополе, а также расширение площадей ряда других складов Компании.

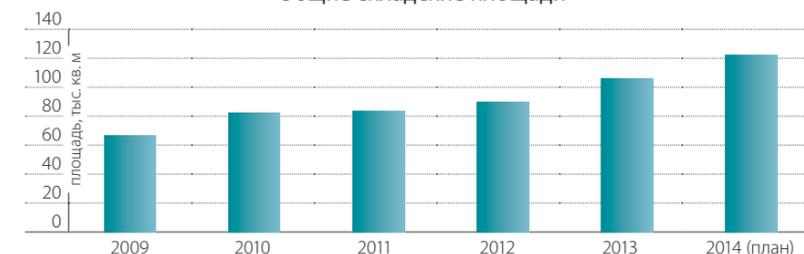
Логистические затраты



Объем обрабатываемого товара в год

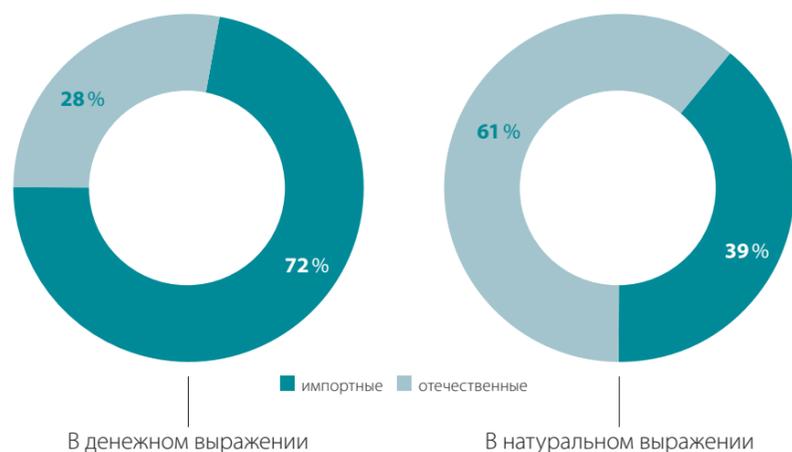


Общие складские площади



Ассортимент ЗАО НПК «Катрен» сбалансирован и отвечает требованиям клиентов. Ассортиментная матрица постоянно оптимизируется в условиях изменяющегося внешнего и внутреннего окружения.

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



Общее количество позиций в прайсе	16 335
Среднее количество позиций на складах компании	13 433
Количество российских поставщиков	456
Количество поставщиков товара импортного производства, в том числе прямой импорт	236
Прямой импорт	67

Продажи по типам поставщика	2012		2013	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Объем отечественных товаров	34 852	31	44 567	33
Объем импортных товаров, в том числе по прямому импорту	78 742	69	90 848	67
	13 042	11	12 995	10

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

Результаты проекта «Дельта 10»

	2011	2012	2013
Количество участников (юридических лиц)	8 839	9 557	7 483
Количество участников (аптек)	22 898	32 918	26 191
Количество победителей (юридических лиц)	6 500	7 839	6 275
Количество победителей (аптек)	18 329	28 952	22 590
Доля победителей от числа участников (юридических лиц)	74%	82%	84%
Количество производителей	22	37	45
Суммарный бонус аптек, млн руб.	112,5	356,9	270,9
Прирост ТО	23%	44%	28%

Катрен-медиа

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

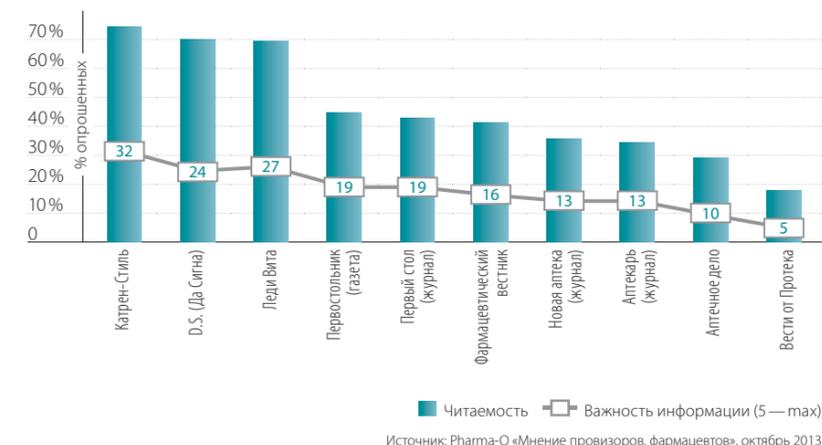
- ✓ Журнал «Катрен-Стиль» для фармацевтов
- ✓ Журнал «Катрен-Стиль» для врачей
- ✓ Журнал «Аптека.RU» для конечных потребителей лекарственных средств
- ✓ Сезонные каталоги продукции
- ✓ Ежегодный Альманах «Катрен-Стиль»
- ✓ Сайт www.katrenstyle.ru
- ✓ Программа электронного заказа WinPrice

«Катрен-медиа» — имиджевый проект компании, который позволяет укреплять партнерские отношения с заинтересованными сторонами. Для производителей фармацевтической продукции — это эффективные медиаканалы продвижения товаров аптечного ассортимента, охватывающие все звенья товаропроводящей цепи. «Катрен-медиа» предлагает актуальные печатные и электронные СМИ с высоким качеством содержания для врачей, сотрудников аптек и конечных потребителей лекарственных средств.



* По данным Synovate Comcon.
** По данным RNC Pharma.

Читаемость и значимость информации, печатные СМИ, октябрь 2013



Проект Apteka.ru

Apteka.ru — это федеральный онлайн-сервис по поиску и заказу лекарств с получением их в аптеках. Проект позволяет населению заказывать лекарства по сниженным ценам, а аптекам — привлекать дополнительных покупателей.

Не секрет, что множество интернет-аптек в России пренебрегает соблюдением закона, запрещающего дистанционную продажу ЛС, что портит репутацию отрасли в целом. Важная особенность сервиса — это полное соблюдение всех норм действующего законодательства. Компания не осуществляет дистанционную торговлю и доставку лекарств на дом: все товары поступают со склада «Катрен» в лицензированные аптеки, со строгим соблюдением необходимых процедур хранения и документооборота, а затем выкупаются заказчиками в аптеках. Миссия проекта Apteka.ru — построение в стране цивилизованного рынка интернет-заказа лекарств с вовлечением в него всех действующих участников фармацевтического рынка.

2013-й стал годом активного развития проекта. В этот период партнерами проекта стали более пяти тысяч аптек по всей территории РФ. По итогам декабря 2013 года товароборот составил 38,9 млн руб., в целом за год — 217 млн руб. Посещаемость сайта составила свыше 700 тысяч человек ежемесячно. За год на сайте было сделано 165 тысяч заказов, причем более половины из них — повторно, т.е. покупатели оценили качество и удобство сервиса и с удовольствием возвращаются к нему снова и снова.

Динамика заказов и продаж Apteka.ru в 2013 году



Количество аптек, работающих с сервисом Arteka.ru по федеральным округам и областям РФ



данные на 18.12.2013

В последние дни 2013 года была запущена новая версия сайта с улучшенной эргономикой, удобным сервисом поиска и новыми рекламными возможностями.

По итогам 2013 года портал Arteka.ru вошел в десятку самых влиятельных фармацевтических сайтов, по версии RNS Pharma.

**Топ-10 наиболее влиятельных интернет-сайтов
российского фармацевтического рынка, 2013 год**

Рейтинг	Интернет-сайт	Балл
1	roszdravnadzor.ru	1 912
2	pharmvestnik.ru	1 605
3	rosminsdrav.ru	1 154
4	stada.ru	648
5	medi.ru	630
6	remedium.ru	557
7	rlsnet.ru	529
8	pharmindex.ru	331
9	apteka.ru	143
10	medpred.ru	93

Источник: RNC Pharma

Планы на 2014 год

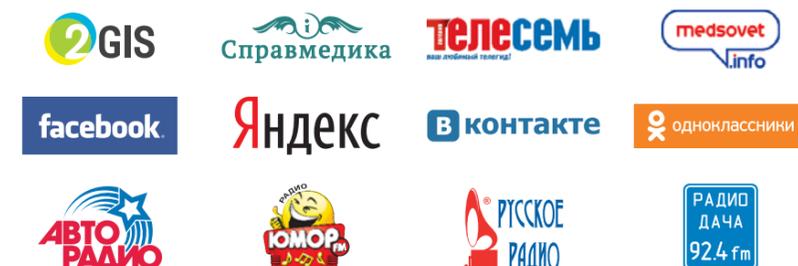
- ✓ Достичь к концу года уровня продаж в 100 млн руб. в месяц
- ✓ Запустить мобильные приложения для заказа товара
- ✓ Сделать сайт артека.ру авторитетным порталом, предоставляющим актуальную информацию о лекарствах и здоровом образе жизни
- ✓ Увеличить количество аптек-партнеров до 10 000

Продвижение портала Arteka.ru

Основные задачи продвижения — информирование целевой аудитории о сервисе Arteka.ru и формирование нового поведения потребителей — заказа лекарств и товаров аптечного ассортимента через Интернет.

Реклама портала ведется по онлайн- и офлайн-каналам. Задействованы централизованные и региональные СМИ.

Централизованное продвижение идет в поисковой системе «Яндекс», в онлайн-карте справочника организаций «2ГИС», социальных сетях («ВКонтакте», «Одноклассники», Facebook), крупнейших федеральных фармпорталах. Также информирование населения осуществляется за счет рекламных кампаний на радиостанциях «Авторадио», «Русское радио», «Юмор FM», «Радио Дача», в печатных СМИ — «Телесемь» и др.



В городах России, где есть аптеки, подключенные к проекту, портал активно продвигается и на региональном уровне. Рекламные материалы размещаются на новостных городских и родительско-семейных сайтах, на наземном транспорте и в метро, в супермаркетах, на улицах города, телевидении и радиостанциях.

Ежемесячно отмечается рост посетителей и заказов на портале Arteka.ru, что говорит о растущей популярности проекта и об эффективности проводимых рекламных мероприятий.

Журнал «Аптека.RU»

Журнал «Аптека.RU» — издание, представляющее одноименный федеральный сервис по поиску и заказу лекарств в аптеках города артека.ру. Это массовый бесплатный журнал для тех, кто заботится о своем здоровье. Журнал «Аптека.RU» продвигает портал, рассказывая о том, как сделать заказ, как быстрее и удобнее получить информацию, в каких городах работает сервис.

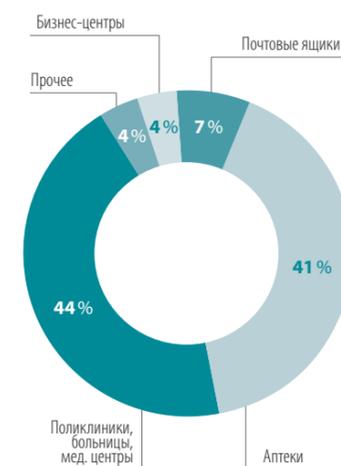
В каждом выпуске «Аптека.RU» затрагиваются вопросы о правильном обращении с лекарственными средствами, здоровом образе жизни, семье, карьере, спорте, питании и личностном развитии. Авторы журнала — практикующие психологи, диетологи, фитнес-тренеры, врачи и другие специалисты, рекомендации которых помогают читателям сделать еще несколько шагов к достижению внешней красоты и внутреннего комфорта.

В 2013 году тираж журнала «Аптека.RU» достиг 350 тысяч экземпляров. Издание распространяется бесплатно по всей территории России в клиниках, ЛПУ, аптеках, аэропортах, торговых центрах, кофейнях. Все выпуски также можно читать на apteka.ru/info/magazine/

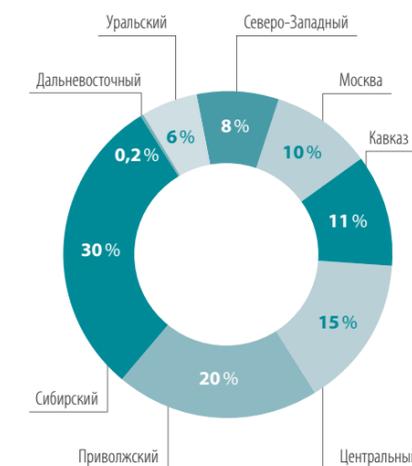
О журнале «Аптека.RU»

- ✓ Бесплатное распространение
- ✓ Формат печатной версии: А5 (pocket size)
- ✓ Объем: 80–124 полосы
- ✓ Тираж: 350 тысяч экземпляров в месяц (в планах увеличение тиража до 1 млн экземпляров в месяц в 2014 году)
- ✓ Первый печатный выпуск: октябрь 2013

**Распределение тиража по каналам
(Аптека.RU № 3–4)**



**Распределение тиража по регионам
(Аптека.RU № 3–4)**

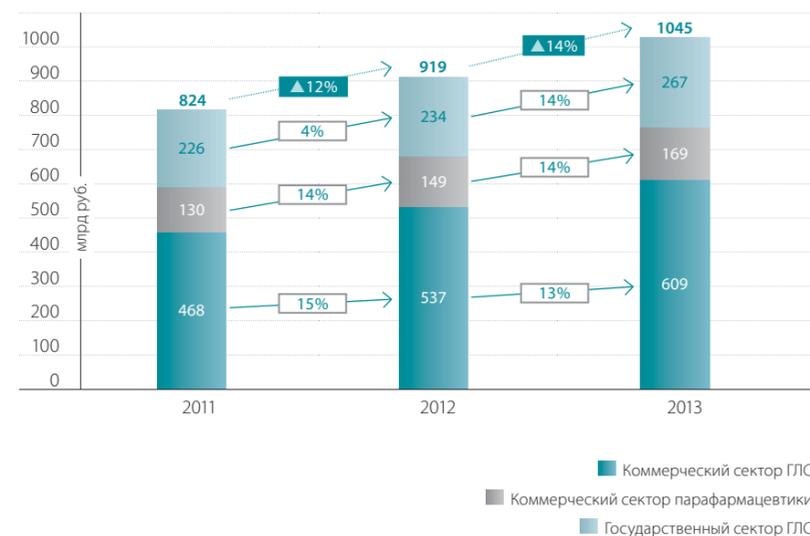


Итоги 2013	Планы 2014
Финансы	
Реализация с НДС — 4,3 млрд долларов США	Реализация с НДС — 4,73 млрд долларов США
Чистая прибыль — 60,8 млн долларов США	Чистая прибыль — 35 млн долларов США
Сбыт	
Доля присутствия на рынке прямых поставок ЛП, включая льготное лекарственное обеспечение, — 16,74% (IMS Health)	Рост товарооборота на 10,0% в долларовом выражении и на 10,1% — в рублевом
Рост товарооборота на 17,6% в долларовом выражении и на 20,9% — в рублевом	
Операционная деятельность	
Операционные затраты — 3,88% от чистого объема продаж	Снижение операционных расходов до 3,8%
3,79 млн руб. в месяц — выработка на одного сотрудника	Увеличение выработки на одного сотрудника до 3,85 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 составил 271 тыс. куб. м	Увеличение объема обрабатываемого товара до 320–330 тыс. куб. м
Общий объем складских площадей превысил 105 тыс. кв. м	Увеличение объема складских площадей до 120 тыс. кв. м
На новые собственные площади переехал Московский розничный склад и был запущен автоматизированный конвейер сборки заказов, способный обрабатывать до 30 тыс. позиций в час. Состоялось открытие нового склада в Воронеже, Хабаровске, Мурманске, Челябинске и Южно-Сахалинске	Запуск новых автоматизированных складов в Ярославле, Уфе, Краснодаре, Ставрополе, а также расширение площадей ряда других складов Компании
Информационные технологии	
Создание системы юридически значимого электронного документооборота	Внедрение систем электронного документооборота с клиентами и поставщиками Продолжение консолидации информационных систем филиалов

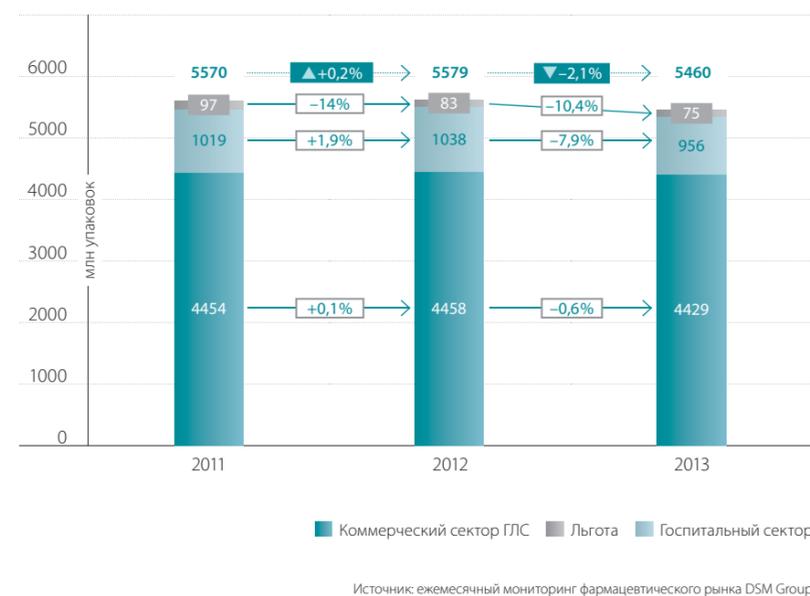
Итоги 2013	Планы 2014
Ассортимент	
Ассортимент ЗАО НПК «Катрен» является самым широким в отрасли и соответствует потребностям клиентов	Оптимизация ассортимента с учетом изменившейся экономической ситуации
Рост доли ЗАО НПК «Катрен» в бюджетном сегменте фармацевтического рынка	Сокращение уровня товарного запаса, поддерживаемого ЗАО НПК «Катрен»
Внедрена новая программа для предоставления отчетов поставщикам Компании — «Смарт» — отличающаяся удобством и простотой работы, а также большей детализацией данных	Расширение в рамках программы «Смарт» списка предоставляемой аналитической информации
Продвижение продукции. Проект «Дельта»	
Количество производителей — участников проекта «Дельта» — 45	Вовлечение в проект новых производителей с небольшой рыночной долей
Величина бонуса аптек-участников — 10% от прироста товарооборота	Введение дифференцированного бонуса (от 10% и более)
Продвижение продукции. Сервис Apteka.ru	
Объем заказов через сервис достиг уровня 38,9 млн руб. в мес.	Увеличение объема заказов до 100 млн руб. в мес.
Количество аптек-партнеров — 5000	Увеличение количества аптек-партнеров до 10 000
Портал Apteka.ru вошел в топ-10 наиболее влиятельных фармацевтических сайтов	Запуск мобильного приложения для заказа товаров
Тираж журнала «Аптека.RU» 350 000 экземпляров	Увеличение тиража до 1 000 000 экземпляров
Социальная политика. Благотворительный фонд	
Суммарный объем помощи — 34,4 млн руб.	Увеличение объема помощи до 36,8 млн руб.
346 детей устроены в семьи	Продолжение активной работы по семейному устройству детей
Количество сотрудников, участвующих в корпоративной благотворительности, 43%	Увеличение количества сотрудников, участвующих в программе частных пожертвований на постоянной основе, до 50%

В 2013 году фармацевтический рынок России продемонстрировал рост на уровне предыдущих лет. В стоимостном выражении рынок вырос на 14%, в натуральном — сократился на 2,1%.

Емкость фармацевтического рынка, млрд руб. в ценах конечного потребления



Емкость фармацевтического рынка, млн упаковок

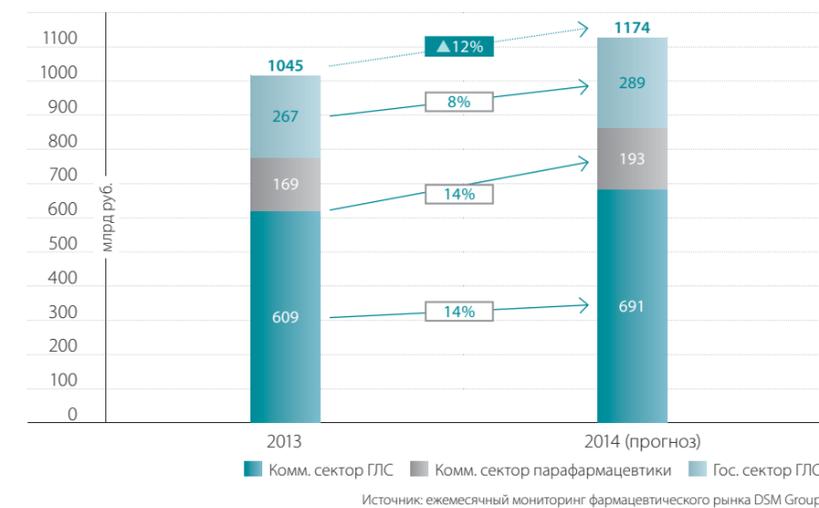


Рост рынка в стоимостном выражении при сокращении в натуральном говорит о структурных изменениях, происходящих на рынке, — вытеснении дешевых позиций и переходе потребителей на более дорогостоящий ассортимент. На изменение структуры пришлось 10% всего прошлогоднего прироста. В прошлом году был один из самых низких показателей инфляции на лекарства — 3,7% против 6% в 2012 г. В 2011 году инфляция составляла 9%, таким образом, фактор инфляции падает, усиливается фактор смещения продаж в сторону более дорогих препаратов. Как прогнозируют аналитики (DSM Group), данный тренд будет сохраняться и в будущем. По прогнозам аналитиков, в 2014 году рост рынка сохранится на уровне последних пяти лет и составит порядка 12% в стоимостном выражении. В натуральном выражении рынок сохранит тренд незначительного сокращения.

Факторы роста коммерческого рынка



Прогноз емкости фармацевтического рынка, млрд руб. в ценах конечного потребления



По данным IMS Health, ЗАО НПК «Катрен» занимает первое место на фармацевтическом рынке России в совокупном рейтинге фармдистрибьюторов по доле прямых поставок ЛП и объему валовых продаж.

Совокупный рейтинг дистрибьюторов, 2013 год

Рейтинг	Дистрибьюторы	Прирост объема продаж компании, 2013/2012, % (руб., включая НДС)	Относительный объем валовых продаж
Национальные			
1	«Катрен»	20,7	1,000
2	«Протек»	8,4	0,971
3	«СИА Интернейшнл»	1,3	0,738
4	«РОСТА»	14,3	0,684
5	Alliance Healthcare Rus	28,4	0,457
6	«Р-Фарм»	0,1	0,450
7	«Пульс»	38,0	0,361
8	Oriola	22,4	0,341

Топ-10 дистрибьюторов по доле прямых поставок ЛП (включая льготное лекарственное обеспечение), 2013 г.

Рейтинг	Компания	Доля на рынке прямых поставок ЛП, %	
		2013	2012
1	«Катрен»	16,74	13,41
2	«Протек»	15,57	14,34
3	«РОСТА»	13,30	11,66
4	Alliance Healthcare Rus	8,03	8,23
5	«СИА Интернейшнл»	7,89	8,31
6	Oriola	6,32	5,14
7	«Р-Фарм»	6,10	3,98
8	«Пульс»	5,69	3,84
9	«Фармкомплект»	3,39	1,91
10	«БСС»	2,49	2,03

Топ-10 дистрибьюторов по объему валовых продаж*, 2013 г.

Рейтинг	Компания	Относительный объем			
		валовых продаж**	валовых продаж ЛП**	прямых продаж ЛП**	вторичных продаж**
1	«Катрен»	1,000	1,000	1,000	0,203
2	«Протек»	0,971	0,982	0,930	0,362
3	«СИА Интернейшнл»	0,738	0,738	0,471	1,000
4	«РОСТА»	0,684	0,781	0,794	0,093
5	«Р-Фарм»	0,457	0,527	0,364	0,542
6	Alliance Healthcare Rus	0,450	0,460	0,480	0,030
7	«Пульс»	0,361	0,420	0,340	0,293
8	Oriola	0,341	0,369	0,377	0,045
9	«Фармкомплект»	0,225	0,238	0,203	0,183
10	«БСС»	0,139	0,142	0,148	0,009

* Строится на данных дистрибьюторов — объеме валовых продаж, суммирующем объем коммерческих продаж и выписки ЛП в ценах возмещения (отгрузок) по государственным программам.

** Относительно лидера рейтинга.

Топ-10 импортеров-дистрибьюторов, 2013 г.

Рейтинг	Импортер-дистрибьютор	Доля в объеме ввезенной продукции*, %	Прирост объема ввезенной продукции (USD), 2013/2012	Распределение ввозимой продукции по категории отпуска ЛП, %	
				Rx	OTC
1	1 «Протек»	3,97	-12	65	35
2	2 «Катрен»	2,98	-4	66	34
3	6 «Фармимэкс»	2,13	1	100	—
4	4 «СИА Интернейшнл»	1,85	-31	53	47
5	5 «РОСТА»	1,71	-26	59	41
6	3 «Р-Фарм»	1,45	-50	100	—
7	8 «Евросервис»	1,35	33	100	—
8	7 «Ориола»	1,31	12	48	52
9	9 «Пульс»	0,94	28	58	42
10	11 «Биотэк»	0,73	10	99	1

* 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	«Катрен»	3 106
2	«Протек»	3 024
3	«СИА Интернейшнл»	1 639
4	«РОСТА»	1 170
5	«Альянс Хелскер Рус» (Аптека-холдинг)	821
6	«Ориола» («Морон»)	428
7	«Пульс»	307
8	«Фармкомплект»	131
9	«Р-Фарм»	112
10	«Интермедсервис»	82

Топ-15 дистрибьюторов по доле прямых поставок на рынке ЛС* (включая льготное лекарственное обеспечение), 2013 г.

Рейтинг	Компания	Центральный офис	Доля на рынке прямых поставок ЛП, %	
			2013, %	2012, %
1	«Катрен»	Новосибирск	16,3	14,2
2	«Протек»	Москва	14,0	15,0
3	«РОСТА»	Москва	12,8	12,2
4	Alliance Healthcare Rus	Москва	7,6	8,7
5	«СИА Интернейшнл»**	Москва	7,6	9,0
6	Oriola	Москва	6,0	5,4
7	«Р-Фарм»	Москва	5,9	4,2
8	«Пульс»	Химки	5,7	4,0
9	«Фармкомплект»**	Н. Новгород	2,7	2,0
10	«БСС»	С.-Петербург	2,5	2,1
11	«Биотэк»**	Москва	2,2	2,3
12	«Империя-Фарма»	С.-Петербург	1,8	2,2
13	«ПрофитМед»	Москва	1,1	0,7
14	«Евросервис»	Москва	1,0	1,6
15	«Годовалов»	Пермь	0,9	0,8

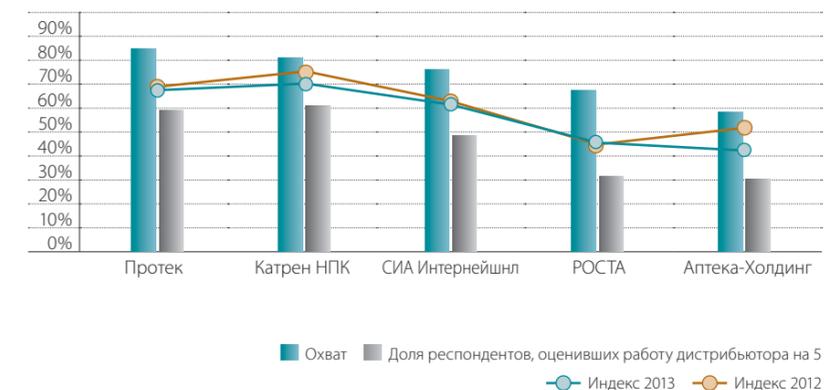
* Рейтинг построен по продажам лекарственных средств, без учета продаж нелекарственного ассортимента.

** Экспертная оценка.
Источник: RNC Pharma

Показатели работы «Катрен», по данным Synovate Comcon

Компания Synovate Comcon с 2002 года проводит регулярное исследование Pharma-Q «Мнение провизоров/фармацевтов». Часть данного исследования посвящена комплексному анализу, как администрация аптек оценивает деятельность дистрибьюторов. Цель исследования — выявить восприятие аптеками качества сервиса, предоставляемого дистрибьюторами.

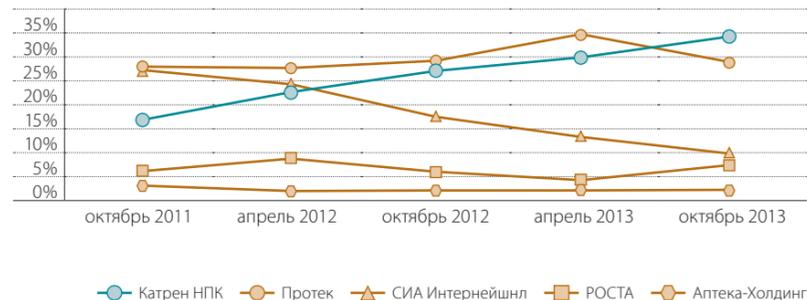
Наиболее важны показатели охвата аптек дистрибьютором и оценка его работы по 5-балльной шкале. Соотношение этих характеристик в виде индекса (отношение доли аптек, оценивших работу компаний-дистрибьюторов максимальной оценкой, ко всем аптекам, с которыми данный дистрибьютор работает) позволяет сравнивать степень удовлетворенности аптек дистрибьюторами с разными показателями охвата внутри той целевой группы, с которой они работают. То есть чем выше индекс, тем выше оценивается сервис дистрибьютора непосредственно его клиентами.



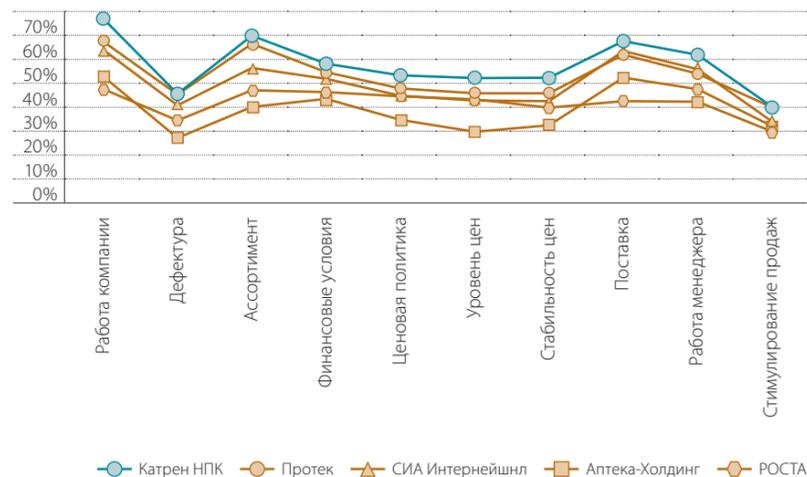
По результатам исследования, прошедшего в октябре 2013 года, качество сервиса «Катрен» аптеки оценили как самое высокое в сравнении с остальными дистрибьюторами. Относительно 2012 года индекс удовлетворенности клиентов вырос на 4,4 пункта.

Также в октябре 2013 года аптеки признали «Катрен» самым важным дистрибьютором. «Катрен» получил высший балл у наибольшего количества аптек по всем показателям работы дистрибьютора: ассортимент, цены, финансовые условия, доставка товара, работа менеджера, стимулирование продаж и работа компании в целом.

Самый важный дистрибьютор

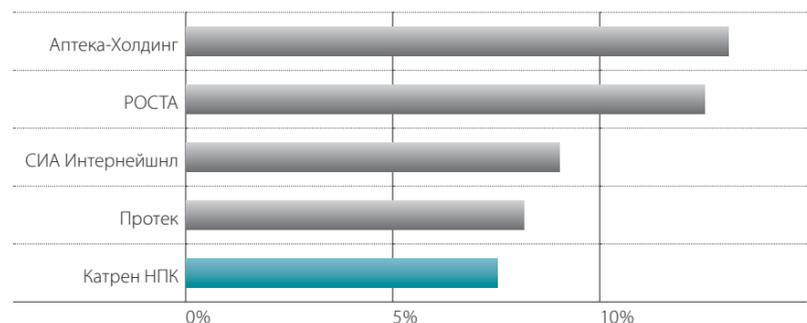


Доли клиентов, оценивших своего дистрибьютора на высший балл



Один из важных показателей работы каждого дистрибьютора — частота возникновения дефектуры. По этому параметру «Катрен» имеет самые лучшие результаты — клиенты реже встречаются с дефектурой у «Катрен», чем у прочих поставщиков.

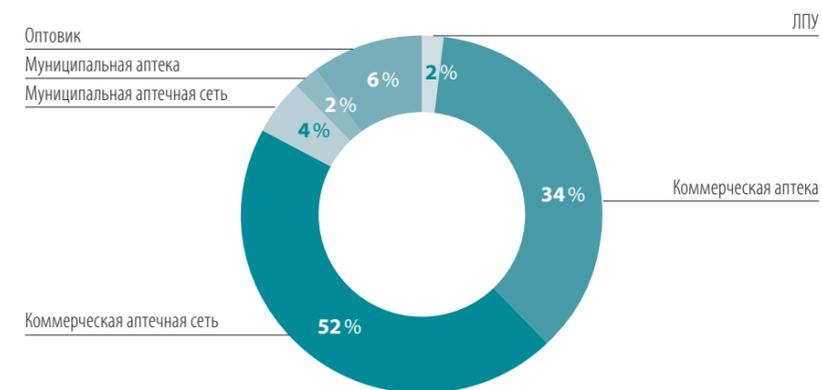
Частота дефектуры



Наши клиенты

В 2013 году компания «Катрен» работала с 17 500 клиентами, доставляя товар в 42 000 точек доставки. Из них 68,3% клиентов являются постоянными, делая 97% товарооборота Компании.

Распределение отгрузки по типам клиентов



Коммерческий сегмент фармацевтического рынка является основным для «Катрен». На его долю приходится порядка 86% товарооборота Компании.

Доля крупнейших сетей в товарообороте «Катрен»

Основными клиентами «Катрен» являются небольшие и средние аптечные сети. Оборот с крупнейшими аптечными сетями, занимающими 9,3% рынка, составляет 5,7% от отгрузки Компании.

Аптечные сети	Доля в отгрузке «Катрен», 2013 г.	Доля на розничном рынке ЛС, 2013 г.*
«Ригла»	1,8%	2,8%
Аптеки «З6,6»	1,2%	1,4%
«Фармлэнд»	1,0%	0,9%
A5 Group	0,9%	2,0%
«Доктор Столетов»	0,8%	2,3%
Итого:	5,7%	9,3%

* Источник: RNC Pharma





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 года.

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

420 аптек в 51 субъекте РФ

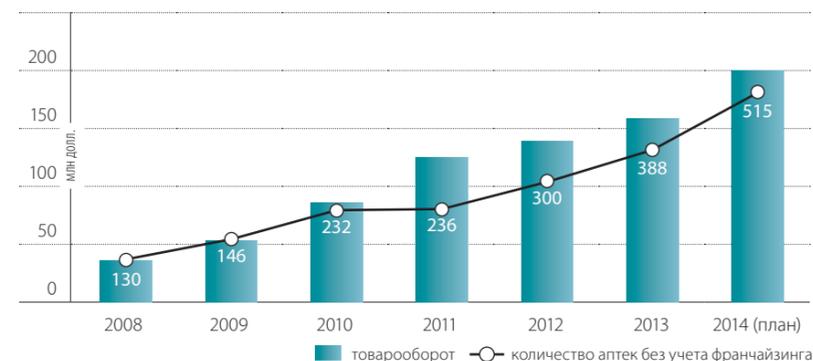
Рост товарооборота в долларовом выражении в 2013 году — 14%

Общая площадь аптек — 28 тыс. кв. м

Ключевые события 2013 года:

- ✓ Открыто 102 аптеки, куплено 20 аптек, заключено 22 договора на франчайзинговое управление
- ✓ Расширение территориального охвата — открыта региональная аптечная сеть в Ростове-на-Дону
- ✓ С целью усиления позиций аптек на фоне конкурентов внедрена технология работы аптек в окружении дискаунтеров
- ✓ Разработана система оценки внешней визуализации аптек для повышения показателя заходимости в аптеки

Развитие сети «Мелодия здоровья»



Комплексный рейтинг аптечных сетей РФ, 2013 г.

Рейтинг	Аптечная сеть	Местонахождение головного офиса	Количество аптек	Комплексный балл
Федеральные				
1	«Ригла»	Москва	992	79,1
2	«Радуга»	С.-Петербург	567	52,2
3	Аптеки «36,6»	Москва	622	52,0
4	«Фармаимпекс»	Ижевск	496	46,9
5	«Имплозия»**	Самара	1 013	45,5
6	«Мелодия здоровья»	Новосибирск	450	43,5
7	«Ладушка»**	Н. Новгород	200	32,6
8	«Фармакор»	С.-Петербург	394	32,5
Мультирегиональные				
1	«Доктор Столетов»*	Москва	414	78,6
2	A5 Group	Москва	1 052	77,9
3	«Фармлэнд»	Уфа	300	51,4
4	«Вита»	Самара	466	49,5
5	«Старый лекарь»	Москва	232	43,9
6	«Планета Здоровья»**	Пермь	506	39,7

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

** Экспертная оценка.

Источник: RNC Pharma

Топ-10 наиболее влиятельных национальных и межрегиональных аптечных сетей

Рейтинг	Аптечная сеть	Баллы
1	A. V. E. GROUP (включая Аптеки «36,6»; ГОРЗДРАВ)	1 538
2	«Ригла»	1 099
3	«Имплозия»	419
4	A5	408
5	«Доктор Столетов» (включая «Озерки»)	368
6	«Классика»	340
7	«Ладушка»	270
8	«Мелодия здоровья»	269
9	«Фармакор»	201
10	«Казанские Аптеки»	199

Источник: RNC Pharma



Александр Николаевич Волошин
Генеральный директор

Окончил Днепропетровский медицинский институт в 1993 г.
В компании «Вента. ЛТД» с 1995 года.

Краткая история компании

Январь 1995 г. — основание компании в городе Днепропетровске.
2008 г. — вхождение ООО «Вента. ЛТД» в состав ОАО «Катрен»; открытие в Днепропетровске базового логистического комплекса категории «А+» площадью 4060 кв. м
2009 г. — запуск в Одессе нового регионального аптечного склада 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 обучения сотрудников на базе ведущих подразделений ЗАО НПК «Катрен», введена в действие программа Business Explorer.
2010 г. — переезд Донецкого аптечного склада в новый складской комплекс с площадью помещения 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.
2013 г. — закупка нового лицензионного серверного ПО; запуск программ обучения сотрудников сбытовых подразделений; введение системы мониторинга условий хранения и транспортировки ЛС.

Компания в цифрах:

Доля на рынке — **11,7%**
 8 складов
 7 филиалов и 2 представительства
 Более **4700** клиентов и **12 000** точек доставки
17,4 тыс. кв. м складских площадей
 Общее количество позиций в прайс-листе — **7563**
445 поставщиков, в том числе **281** поставщик импортной продукции
 Численность персонала — **572** сотрудника

Топ-5 дистрибьюторов по объему поставок ЛС в аптечные учреждения

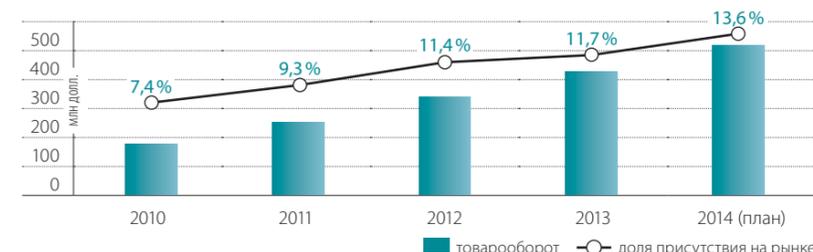
Дистрибьютор	2010	2011	2012	2013
«БадМ»	1	1	1	1
«Оптим-Фарм»	2	2	2	2
«Альба Украина»	3	3	3	3
«Вента»	6	5	4	4
«Фра-М»	5	4	5	5

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

Фармацевтический рынок Украины*

В 2013 году фармацевтический рынок Украины достиг уровня прироста +14% в гривневом выражении. В натуральном — продемонстрировал прирост +0,5%. В валютном выражении показатели зависят от валютного курса. В долларах по курсу НБУ темпы роста 2013 года составили +14%, по межбанковскому** курсу +13%, а в евро +9%. По итогам 2013 года развитие рынка в меньшей степени обусловлено индексом замещения и в большей степени инфляционной составляющей.

Динамика товарооборота «Вента. ЛТД»



Планы 2014

Сбыт:

- ✓ увеличение доли на украинском рынке до 13,6%
- ✓ увеличение охвата клиентской базы до 85%
- ✓ ОДЗ по компании не более 40 дней

Логистика:

- ✓ модернизация оборудования региональных складов
- ✓ проектирование и подготовка к строительству РАС в Тернополе

Поставки:

- ✓ оптимизация товарного запаса (ТЗ) по компании в среднем до 50 дней
- ✓ увеличение эффективности системы поставок (ЭСП) до 91%. Внедрение новой системы расчета ЭСП
- ✓ увеличение доли продаж в контрактах отечественных производителей
- ✓ дальнейшее увеличение доли продаж в рынокообразующих контрактах

Информационные технологии (ИТ):

- ✓ внедрение системы мотивации сотрудников ИТ региональных аптечных складов, онлайн-системы оценки качества сервисов ИТ в компании в целом
- ✓ модернизация серверного парка в филиалах
- ✓ участие в пилотном проекте по маркировке индивидуальных упаковок ЛС

Маркетинг:

- ✓ оптимизация ассортимента по товарным группам
- ✓ поддержка социальных программ производителей
- ✓ участие в программах транзитных скидок от поставщиков

Персонал:

- ✓ введение системы обучения отдела закупок

* По данным аналитической системы исследования рынка «PharmXplorer»/«Фармстандарт» компании «Proxima Research».

** Используются курсы валют агентства «Reuters».



Землянкин Евгений Юрьевич
Генеральный директор

Окончил Омскую государственную медицинскую академию в 1997 году. Получил дипломы: MBA «Стратегия» (2009), магистр по специальности «Менеджмент» (2012), МИМ ЛИНК. В ОАО «Катрен» с 2005 года. В ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» с 2013 года.

Краткая история компании

Декабрь 1993 г. — основание компании (Казахстан).

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. — получение сертификата соответствия стандарту системы менеджмента качества ISO 9001 — первого в дистрибьюторском секторе фармацевтической отрасли страны. Сертификат соответствия выдан крупнейшим мировым 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 Павлодаре, 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 Петропавловске; открытие филиала в Костане.

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

2013 г. — достижение 12% доли на рынке в коммерческом сегменте.

Компания в цифрах

12,3% — доля на рынке в коммерческом сегменте

8 филиалов, **9** представительств

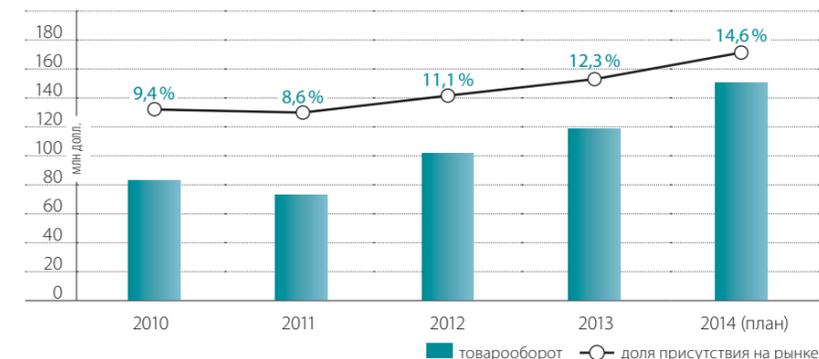
2800 клиентов, более **4200** точек доставки

5300 — общее количество позиций в прайс-листе

215 поставщиков, в том числе **90** поставщиков импортной продукции

Численность персонала — **276** сотрудников

Динамика товарооборота «ЭМИТИ Интернешнл» в коммерческом сегменте рынка



Планы 2014

В 2014 году компания «ЭМИТИ Интернешнл» планирует повысить долю своего присутствия на фармацевтическом рынке Республики Казахстан до 15%.

Для достижения этой цели запланированы следующие действия:

- ✓ Развитие инфраструктуры компании — увеличение складских мощностей, совершенствование процедур управления товарным запасом, оптимизация складской и транспортной логистики
- ✓ Соответствие складов стандарту GDP (Центрального склада Алматы и розничных складов Актау, Шымкент). Переезд склада в г. Астана
- ✓ Обучение сбытовых команд и развитие компетенций в управлении с помощью технологий материнской компании. Автоматизация процессов взаимодействия с клиентами
- ✓ Индивидуальное планирование и бюджетирование по клиентам, внедрение процедур CRM в сбыте
- ✓ Совершенствование системы ценообразования и маркетинговых проектов.
- ✓ Увеличение охвата клиентов до 95%
- ✓ Повышение качества взаимодействия с поставщиками по входным условиям и расширение ассортимента до 6000 позиций
- ✓ Формирование культуры экономии по функционалам и отделам посредством перепроектирования операционных процессов, структуры и мотивации
- ✓ Снижение процента операционных затрат





Сабодаха Сергей Сергеевич
Директор

Окончил Мурманский государственный технический университет (международно-правовая специализация) в 2002 году. Получил диплом магистра по специальности «Менеджмент» в 2013 году, МИМ ЛИНК.
В ОАО «Катрен» с 2008 года.
В ОДО «Доминантафарм» с 2013 года.

Краткая история компании

2004 г. — появление компании на фармацевтическом рынке Республики Беларусь.

2010 г. — компания стала предприятием с иностранными инвестициями. ОАО «Катрен» вошло в состав участников общества, выкупив контрольную долю участия (51%).

2011 г. — переезд на более производительный склад.

2012 г. — развитие сотрудничества с новыми для рынка Республики Беларусь поставщиками.

Апрель 2013 г. — ОАО «Катрен» увеличило долю своего участия в ОДО «Доминантафарм» с 51% до 87%. Увеличение уставного фонда предприятия позволило в разы повысить собственные оборотные средства.

Июль 2013 г. — вступление в должность нового генерального директора Сабодахи С. С.

Компания в цифрах

Доля на рынке — **3%**

1 склад общей площадью **2000** кв. м

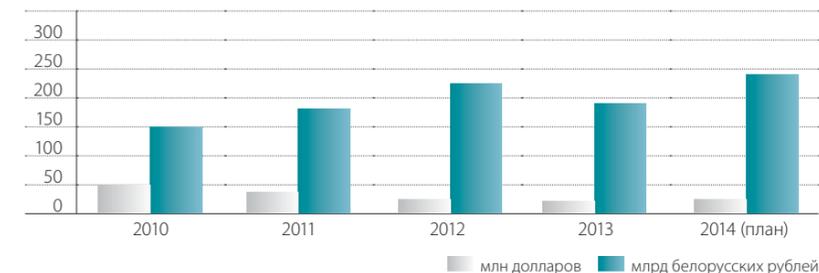
174 клиента и **385** точек доставки

Общее количество позиций в прайс-листе — **3000**

76 поставщиков, в том числе **41** поставщик импортной продукции

Численность персонала — **67** сотрудников

Динамика товарооборота компании



Планы 2014

В 2014 году компания «Доминантафарм» планирует увеличить долю на рынке до 5% и охват клиентов до 95%. Для этого запланированы следующие действия:

- ✓ Расширение клиентской базы и выстраивание долговременных партнерских отношений с ключевыми игроками рынка
- ✓ Расширение портфеля контрактов, увеличение ассортиментного перечня до 5000 позиций
- ✓ Повышение эффективности труда: увеличение выработки на сотрудника, аутсорсинг транспорта, концентрация на процессах, формирующих добавочную стоимость
- ✓ Внедрение сбытовых технологий головной компании, развитие компетенций по управлению закупками, товарным запасом и финансовым циклом
- ✓ Автоматизация процессов взаимодействия с клиентами
- ✓ Совершенствование системы ценообразования, разработка и внедрение маркетинговых проектов
- ✓ Сокращение затрат



ОАО «Катрен»

Адрес: 141400, Россия, Московская обл.,
г. Химки, Вашутинское шоссе, владение 22
Тел.: +7 495 539 29 96
Сайт: www.katrengroup.ru



ЗАО НПК «Катрен»

Адрес: 630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4
Тел./факс: +7 383 333 67 01
Сайт: www.katren.ru



ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)

Адрес: 050026, г. Алматы, ул. Муратбаева, 23
Тел.: +7 727 244 84 48
Сайт: www.amity.kz



ООО «Вента. ЛТД» (Украина)

Адрес: 49000, г. Днепропетровск, Крестьянский спуск, 3а
Тел.: +380 56 370 35 00
Сайт: www.ventald.com.ua



ЗАО «Мелодия здоровья»

Адрес: 630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4/3
Тел./факс: +7 383 363 59 83
Сайт: www.melzdrav.ru



ОДО «Доминантафарм» (Республика Беларусь)

Адрес: 220140, г. Минск, ул. Лещинского, 8, пом. 2, ком. 53
Тел./факс: + 375 17 205 77 60
Сайт: www.dominantapharm.by

