

ОАО КАТРЕН
ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2014

Для корректного отображения и работы интерактивных элементов в документе просим использовать для просмотра официальное приложение Adobe Reader.



Содержание

Компания в цифрах	2
Обращение генерального директора	3
ОАО «Катрен»	4
Миссия и стратегия	5
Юридическая структура	5
Совет директоров	6
История компании	7
Финансовые результаты	8
Система управления рисками	15
Социальная политика	17
АО НПК «Катрен»	23
Компания в цифрах	23
Географическая структура	24
Итоги деятельности	25
Доля присутствия на фармацевтическом рынке России	27
Логистическая система	28
Ассортимент	30
Продвижение продукции	31
Итоги и планы	34
Анализ фармацевтического рынка	36
Положение компании на рынке	39
ООО «Вента.ЛТД»	43
Аптечная сеть «Мелодия здоровья»	47
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	50
ОДО «Доминантафарм»	54
Контактная информация	56

Компания в цифрах





Обращение генерального директора

Уважаемые партнеры!

2014 год стал для холдинга «Катрен» очень продуктивным. Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию во всех странах, где есть подразделения компании, мы показали достойные результаты: товарооборот группы компаний составил 4 403 млн долларов, чистая прибыль составила 69 млн долларов.

Дистрибьюторский сегмент в России – АО НПК «Катрен» – достиг хороших показателей. Компания росла быстрее рынка, наша доля на нем увеличилась. Товарооборот компании составил 3 682 млн долл. США.

В настоящее время мы являемся лидерами фармдистрибуции в России, что связано с определенной ответственностью перед участниками рынка. Дистрибьютор является значимым элементом товаропроводящей цепи, и мы обязаны выполнять наши функции максимально быстро и качественно, учитывая интересы всех участников рынка. Признание рынком факта лидерства «Катрен» свидетельствует о том, что мы справляемся с этой задачей успешно. Тем не менее, для удержания достигнутых результатов мы продолжаем непрерывную работу по совершенствованию систем и бизнес-процессов Компании.

В текущей экономической ситуации, которая характеризуется ростом цен и стагнацией потребительского спроса, Компания фокусируется на увеличении доли присутствия на рынке. Мы делаем это за счет высокой конкурентоспособности, которую обеспечиваем благодаря возможностям нашей логистики, широкому ассортименту и конъюнктурному ценообразованию, используя при этом все ресурсы для увеличения прибыльности бизнеса.

Отдельно следует отметить результаты сервиса Arteka.ru. Проектной команде удалось добиться стремительного развития проекта. По состоянию на конец года к нему присоединилось 10 тыс. аптек. Мы смогли предложить востребованный продукт, приблизив к себе конечного потребителя. Работа проекта организована таким образом, чтобы все участники рынка, в том числе пользователи сайта, аптеки, фармпроизводители и «Катрен», могли получить дополнительную пользу от него, причем взаимодействие происходит легитимно и с выгодой для участников процесса. Полагаю, что у проекта arteka.ru – большой потенциал, и мы намерены его реализовывать в 2015 году.

В российском розничном сегменте, который у нас представлен аптечной сетью «Мелодия здоровья», в 2014 году удалось реализовать согласованные планы лишь частично. При этом товарооборот Компании составил 153 млн долл. США, и на текущий момент сеть состоит из 440 собственных аптек.

Анализ полученных результатов выявил ограничения, присущие органическому пути развития сети, которому мы следовали ранее. Сейчас мы придерживаемся рыночного тренда, где основным вектором являются сделки по слиянию и поглощению. «Мелодия здоровья» готова приобретать небольшие сети, включающие в себя 3-5 аптек, для дальнейшего качественного преобразования. Такие предприятия занимают порядка 2/3 розничного рынка, и в их опыте зачастую заключены интересные предпринимательские находки и «ноу-хау», которые, я уверен, могут стать элементами развития будущего аптечной розницы.

На международной арене процессы, начатые в предыдущие годы, продолжаются. Модель успешной дистрибуции, сложившаяся в России, корректируется в странах нашего присутствия в зависимости от местных реалий.

В Украине наше подразделение ООО «Вента. ЛТД», несмотря на девальвацию гривны, высокий уровень инфляции и снижение потребительского спроса, смогло минимизировать убытки, связанные с курсовыми разницами и заработать чистую прибыль в размере 12 млн долларов. На текущий момент компания уверенно сохраняет третье место на рынке по товарообороту, который по результатам 2014 года составил 443 млн долл. В перспективе мы нацелены на лидерство как по обороту, так и по прибыли. Для достижения лидерской позиции мы разработали инвестиционную программу и планируем следовать ей, несмотря на нестабильную политическую и экономическую ситуацию на Украине. Мы считаем, что реализация данной программы позволит нам достичь минимального уровня затрат.

В казахстанском подразделении ТОО «Эмити Интернешнл» в 2014 году мы завершили работу по актуализации бизнес-процессов, структуры и мотивации персонала. Рост товарооборота в долларовом выражении составил 15,6%.

Существенное влияние на достижение запланированных результатов в 2015 году может оказать девальвация национальной валюты (тенге), риск которой достаточно высок. На случай реализации подобного сценария наша компания обладает отработанной технологией, которая доказала свою эффективность и позволяет минимизировать негативные последствия для бизнеса. Я уверен, что 2015 год будет успешным для нашего казахстанского подразделения.

В белорусском подразделении ОДО «Доминантафарм» мы завершили процесс адаптации новой команды, провели мониторинг действующих бизнес-процессов и составили на 2015 год план мероприятий, направленных на повышение их эффективности. В настоящее время мы концентрируемся на работе в коммерческом сегменте рынка. В 2015 году мы планируем продолжить работу по увеличению клиентской базы, расширению ассортимента и повышению качества сервиса для наших клиентов, и считаем, что эти мероприятия позволят нам достичь ожидаемых результатов по товарообороту и прибыли.

В 2015 году наш холдинг планирует в долларовом выражении рост товарооборота на 11% и рост чистой прибыли на 7% по отношению к фактическому результату 2014 года. Когда мы формировали бюджет, то подобные планы казались более чем скромными. Однако в целом падение экономики, курсовая волатильность и неопределенность с внутриотраслевыми рисками скорректировали наше видение, и сейчас мы понимаем, что это реалистичный прогноз. Кризис для нас – источник возможностей, и правильное рыночное ориентирование компании является условием достижения запланированных результатов по итогам года.



Владимир Николаевич Спиридонов
Генеральный директор
ОАО «Катрен»



ОАО «КАТРЕН»

ОАО «Катрен» – международный холдинг, осуществляющий деятельность на фармацевтических рынках в сегментах дистрибьюции и розницы. ОАО «Катрен» владеет компаниями в четырех странах.

АО НПК «КАТРЕН», Россия

Основная компания холдинга, осуществляющая дистрибьюцию лекарственных средств во всех федеральных округах и субъектах Российской Федерации. Выручка компании в рублевом выражении показала существенный прирост до 17,3% при общем росте фармацевтического рынка в 2014 году на 10,1%. Долларовая выручка составила 4,1 млрд (включая НДС). По данным международного исследовательского агентства IMS Health, в совокупном рейтинге фармдистрибьюторов, а также в совокупных рейтингах прямых поставок ЛП и объема валовых продаж АО НПК «Катрен» занимает лидирующее положение на российском фармацевтическом рынке.

Аптечная сеть «МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ», Россия

Товарооборот сети за 2014 год составил 153 млн долларов. Аптечная сеть включает в себя 496 аптек (с учетом франчайзинга) в 53 субъектах федерации. Аналитическая компания RNC Pharma присвоила «Мелодии здоровья» 4-е место в проведенном комплексном рейтинге федеральных аптечных сетей Российской Федерации.

«ВЕНТА.ЛТД», Украина

По информации аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фарм-стандарт» компании Proxima Research, «Вента.ЛТД» входит в тройку крупнейших дистрибьюторов Украины по объему поставок ЛС в аптечные учреждения.

За 2014 год доля компании на украинском фармацевтическом рынке выросла до 17,5%, выручка компании в долларовом выражении выросла на 8%, достигнув 443 млн долл.

«ЭМИТИ ИНТЕРНЭШНЛ», Казахстан

Один из крупнейших дистрибьюторов казахстанского фармацевтического рынка, занимающий 14,3% фармрынка страны. В 2014 году компания показала 16%-ный рост долларовой выручки, её объём составил 137 млн долл. Первая в республике компания дистрибьюторского сектора фармацевтической отрасли, прошедшая международную сертификацию ISO 9001:2000 и внедрившая в работу стандарт GDP.

«ДОМИНАНТАФАРМ», Республика Беларусь

Белорусский фармацевтический дистрибьютор. За 2014 год доля участия холдинга в бизнесе была увеличена до 95%. Выручка за 2014 год составила 18 млн долларов. Компания занимает 2% фармацевтического рынка республики Беларусь.



Миссия компании

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, инициативе, ответственности каждого из них, внимания к личностному и профессиональному росту, искренности и дружелюбия, честности и справедливости в отношениях.

Ключевые элементы стратегии

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.



Увеличение доли присутствия на каждом из рынков



Использование географической и отраслевой синергии



Сокращение затрат и обеспечение стабильных конкурентных цен на продукцию и услуги



Использование полного набора компетенций компании в каждой сфере деятельности

Юридическая структура

80,9%
Физические лица



15,4%

Европейский банк реконструкции и развития

3,7%

100% АО НПК «Катрен», Россия, Новосибирск

100% ЗАО «Мелодия здоровья», Россия, Новосибирск

90% ООО «Вента.ЛТД», Украина, Днепропетровск

100% ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», Казахстан, Алматы

95% ОДО «Доминантафарм», Беларусь, Минск

10% физические лица

5% физические лица

Совет директоров



Оксана Юрьевна Кузнецова
*Председатель совета директоров
ОАО «Катрен»*
Финансовый директор АО НПК «Катрен»

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



Владимир Николаевич Спиридонов
Генеральный директор ОАО «Катрен»
Акционер Общества

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



Леонид Валентинович Конобеев
Генеральный директор АО 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
АО 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
MBA Henley Management College, UK



Артем Александрович Ситников
Директор номинированный ЕБРР

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

История компании



1993 19 апреля – основание компании ЗАО НПК «Катрен»



1995 Первые клиенты вне Новосибирской области



1997 Открыто 15 региональных представительств



1999 «Катрен» входит в группу крупных межрегиональных фармдистрибьюторов



2000 Внедрение складской программы Business Explorer



2003 Официальное признание компании национальным дистрибьютором
Создан Корпоративный благотворительный фонд



2005 Компания заняла 6-е место в рейтинге национальных дистрибьюторов
У ЕБРР выкуплен 31,43%-ный пакет акций



2006 Открытие нового логистического комплекса в Москве
Создание АС «Мелодия здоровья»



2007 ЗАО «Катрен» – третья компания по валовому товарообороту на фармрынке России



2008 Создание ОАО «Катрен». Приобретение контрольного пакета акций фармдистрибьютора ООО «Вента.ЛТД» (Украина)



2009 Приобретение контрольного пакета акций фармдистрибьютора ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)



2010 Приобретение 51% акций фармдистрибьютора ОДО «Доминантафарм» (Республика Беларусь)



2011 Стартовал проект «Дельта 10» – стратегическое партнерство
Производитель – «Катрен» – Аптека



2012 Продажа ЕБРР 15,4% акций холдинга за счет доэmissии
Запущен сервис заказа лекарств через Интернет «Аптека.ру»



2013 ЗАО НПК «Катрен» – компания №1 на фармацевтическом рынке России (IMS Health)



2014 АО НПК «Катрен» присвоен рейтинг «ruAA-» от Standard & Poor's

Финансовые результаты

Консолидированный отчет о прибылях и убытках за год, закончившийся 31 декабря 2014 года

в тыс. долл. США

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2014*	2013
Выручка	4 402 846	4 495 451
Себестоимость продаж	(4 058 705)	(4 170 239)
Валовая прибыль	344 141	325 212
Прочие доходы	9 513	7 499
Коммерческие расходы	(156 814)	(160 034)
Административные расходы	(76 239)	(85 105)
Прочие расходы	(68)	(674)
Обесценение нематериальных активов	–	(7 155)
Результаты операционной деятельности	120 533	79 743
Финансовый расход в нетто-величине	(30 558)	(4 429)
Прибыль до налогообложения	89 975	75 314
Расход по налогу на прибыль	(20 716)	(20 162)
Прибыль за отчетный год	69 259	55 152
Прибыль, причитающаяся:		
Собственникам компании	68 127	54 202
Неконтролирующим акционерам	1 132	950
ЕБИТДА	142 973	104 766

ОАО «Катрен», являющееся головной компанией группы, пятый год презентует консолидированную отчетность, финансовые результаты деятельности в которой представлены в соответствии с МСФО.

Консолидированная отчетность за 2014 год, подтвержденная независимым аудитором КПМГ, публикуется на сайте www.katrengroup.ru. Информация по компаниям в годовом отчете раскрывается по принципу существенности.

АО НПК «Катрен» (Россия, Новосибирск) для представления в данном отчете выделено в отдельный сегмент, так как вклад данного общества в валюту баланса составляет 88%, доля в выручке группы – 84 %, доля в прибыли среди прибыльных компаний – 83%.

Остальные компании группы «Катрен» в данном отчете объединены в общий сегмент «Прочие компании».

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

Выручка

За 2014 год выручка группы без НДС по МСФО в сравнении с 2013 годом уменьшилась на 2% и составила \$4 403 млн.

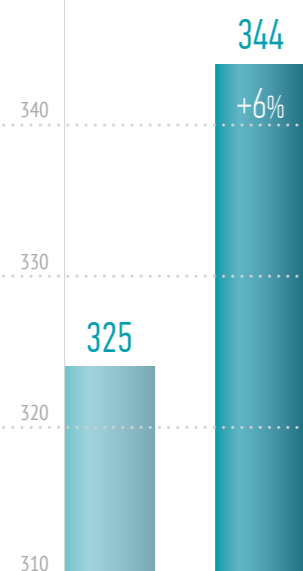
Группа	Страна	Выручка в млн долл.		Изменение 2014/2013, %
		2014*	2013	
Итого по Группе «Катрен»:		4 403	4 495	–2%
АО НПК «Катрен»	Россия	3 682	3 827	–4%
ООО «Вента. ЛТД»	Украина	443	411	8%
АС «Мелодия здоровья»	Россия	153	158	–3%
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	Казахстан	137	119	16%
ОДО «Доминантафарм»	Беларусь	18	21	–14%
Прочие дочерние компании	Россия	0	0	
Консолидирующие корректировки		–30	–40	–24%

Доля в выручке в 2014 году

АО НПК «Катрен»	83,6%
ООО «Вента. ЛТД»	10,1%
АС «Мелодия здоровья»	3,5%
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	3,1%
ОДО «Доминантафарм»	0,4%
Консолидационные корректировки	–0,7%

Операционные показатели деятельности

Валовая прибыль за 2014 год, в млн долл.



2013 2014

7,2%

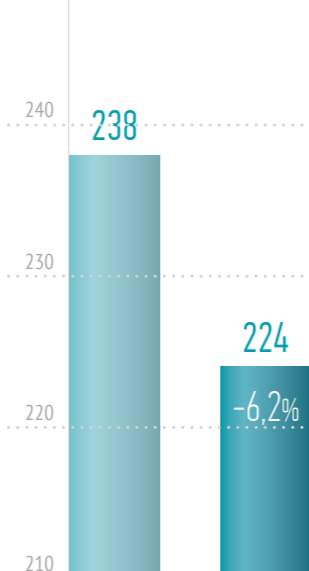
7,8%

Процент валовой прибыли к выручке

Валовая прибыль за 2014 год составила 344 млн долл., что на 6% больше аналогичного показателя 2013 года.

Процент валовой прибыли к выручке вырос с 7,2% до 7,8%.

Операционные расходы, в млн долл.



2013 2014

5,3%

5,1%

Процент операционных расходов к выручке

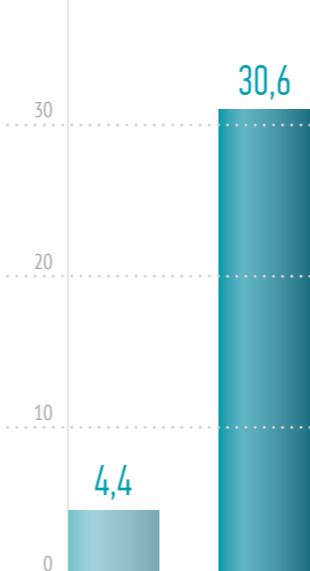
Операционные расходы за 2014 год снизились на 6,2% до 224 млн долл.

Процент операционных расходов к выручке составил 5,1%, что ниже показателя 2013 года на 0,2%.

За исключением АС «Мелодия здоровья» и ОДО «Доминантафарм», компании группы продемонстрировали снижение уровня операционных расходов.

Основное направление, по которому удалось сократить уровень расходов по дистрибьюторским компаниям – входная логистика.

Финансовые расходы в нетто-величине, в млн долл.

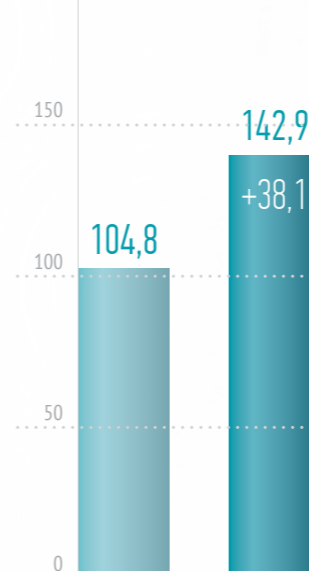


2013 2014

Из-за курсовых разниц финансовые расходы в нетто-величине увеличились до 30,6 млн долл.

Больше всего изменение курсовой разницы повлияло на результаты ООО «Вента. ЛТД».

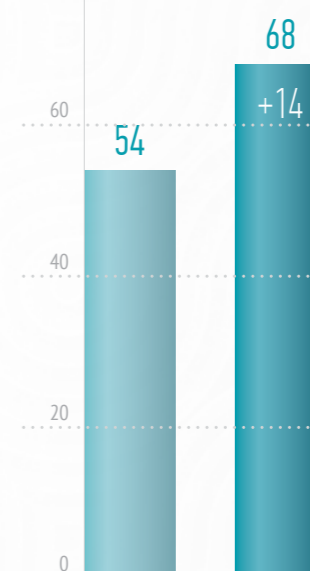
EBITDA, в млн долл.



2013 2014

EBITDA за 2014 год составила 142,9 млн долл., что на 38,1 млн больше, чем годом ранее.

Чистая прибыль группы, причитающаяся акционерам, в млн долл.



2013 2014

Чистая прибыль группы, причитающаяся акционерам ОАО «Катрен» за 2014 год, составила 68 млн долл., что на 14 млн долл. больше, чем годом ранее.

(48)

млн долл.

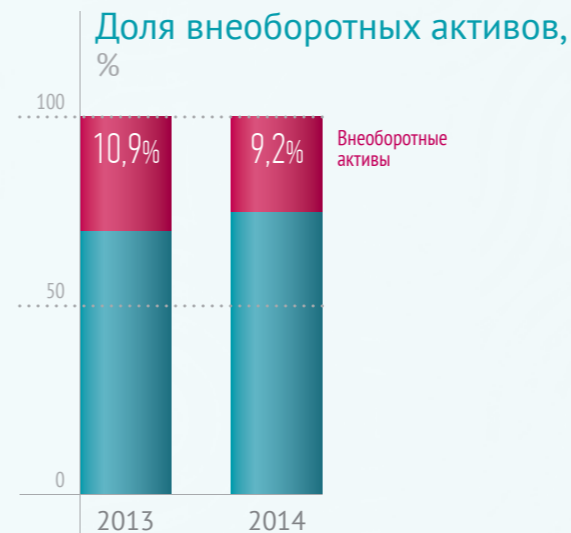
Чистый финансовый долг

на 31.12.2014 имеет отрицательное значение и составляет 48 млн долл.

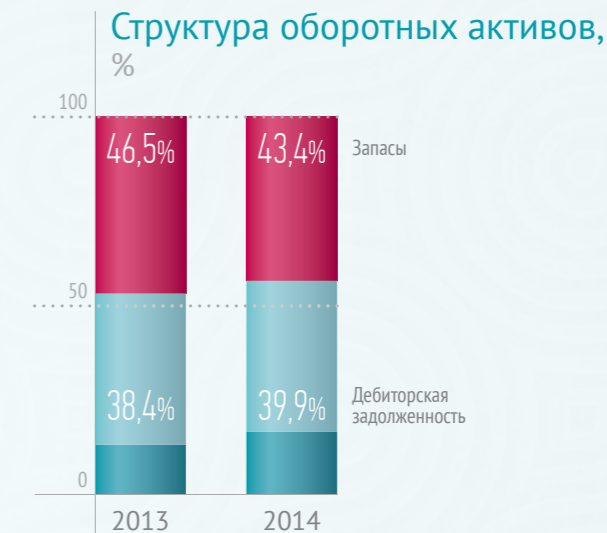
Показатели	Консолидированная отчетность	
	2014*	2013
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Основные средства	122 651	176 396
Нематериальные активы	4 622	7 676
Прочие внеоборотные активы	11 013	22 136
Итого внеоборотных активов	138 286	206 208
Оборотные активы		
Запасы	652 174	880 995
Прочие инвестиции	14 463	11 422
Текущий налог на прибыль	29	135
Торговая и прочая дебиторская задолженность	600 313	726 909
Предоплата за оборотные активы	3 535	7 022
Денежные средства и их эквиваленты	95 613	61 146
Итого оборотных активов	1 366 127	1 687 629
Всего активов	1 504 413	1 893 837
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Собственный капитал		
Акционерный капитал	44 118	44 118
Эмиссионный доход	47 839	47 839
Резервы	(82 524)	2 712
Нераспределенная прибыль	138 482	90 595
Итого собственного капитала акционеров компании	147 915	185 264
Доля неконтролирующих акционеров	–	–
Итого собственного капитала	147 915	185 264
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	31 995	18 332
Отложенные налоговые обязательства	6 230	10 222
Итого долгосрочных обязательств	38 225	28 554
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	15 329	40 630
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 289 008	1 634 246
Чистые активы, принадлежащие миноритариям ДК	1 179	1 669
Резервы	89	337
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	12 668	3 137
Итого краткосрочных обязательств	1 318 273	1 680 019
Итого обязательств	1 356 498	1 708 573
Всего собственного капитала и обязательств	1 504 413	1 893 837

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

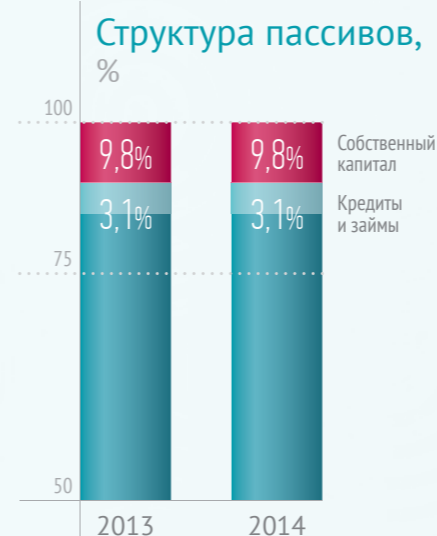
Изменения в структуре баланса



Доля внеоборотных активов на 31.12.2014 г. составила 9,2%, при этом удельный вес основных средств в активах баланса уменьшился на 1,2% и составил 8,2%.



Доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов увеличилась на 1,5% до 39,9%, а доля товарных запасов сократилась на 3,2% до 43,4%.

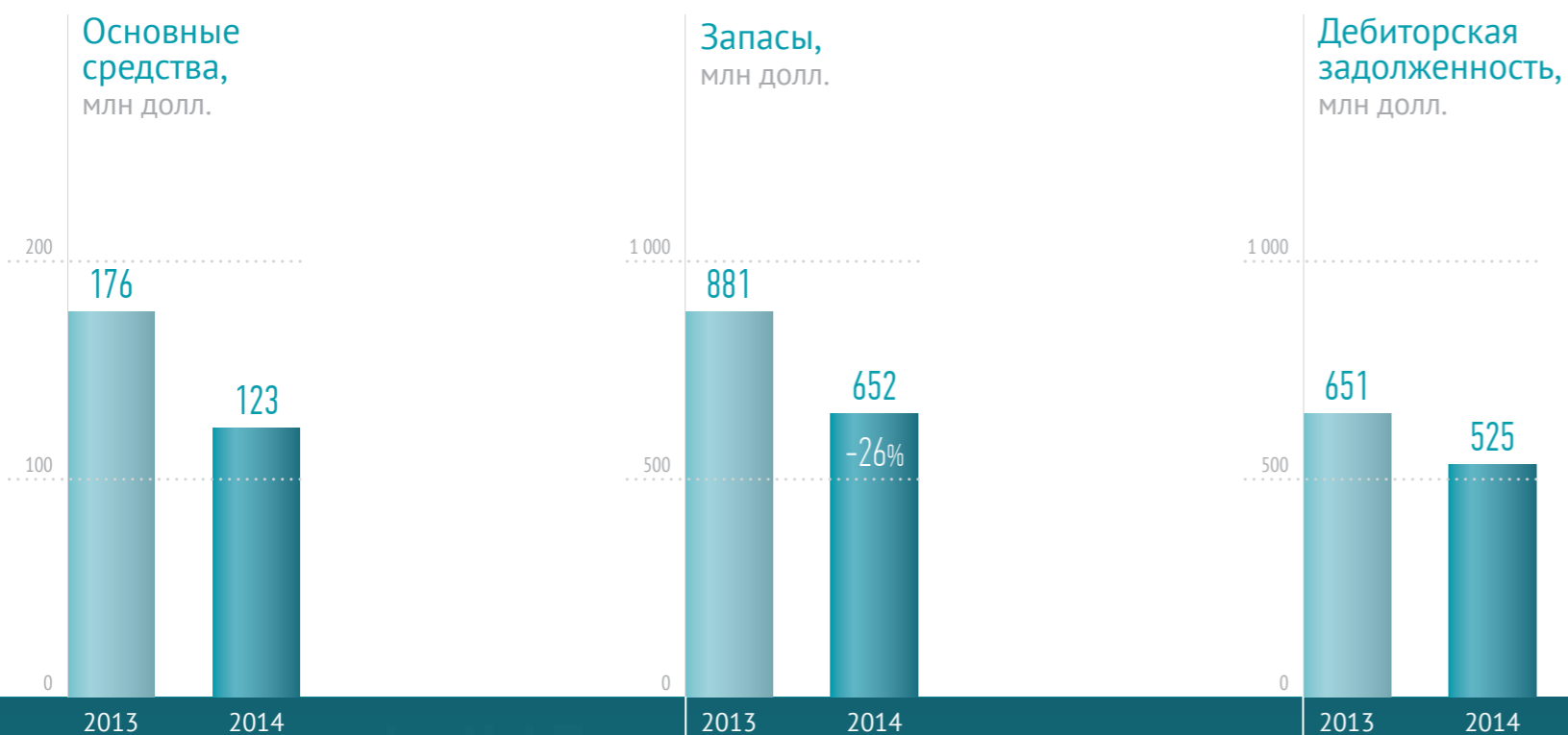


Доля кредитов и займов в активах баланса составила 3,1%, ровно столько же, сколько в прошлом году.



Доля собственного капитала не изменилась, при этом в абсолютной величине собственный капитал уменьшился на 37 млн долл.

Активы компании



По состоянию на 31 декабря 2014 года стоимость основных средств составила 123 млн долл.

Уменьшение связано с изменением курса презентационной валюты (доллары США). Сумма капитальных вложений в основные средства за 2014 год составила 38 млн долларов.

Стоимость нематериальных активов на конец года снизилась с 8 млн долл. в 2013 году до 5 млн долл.

По сравнению с 31 декабря 2013 года товарные запасы уменьшились в долларах США на 26%, составив 652 млн долл. при росте курса валюты на 73%.

Компания создает резерв по снижению стоимости товаров с коротким сроком годности либо низкой оборачиваемостью.

По состоянию на 31 декабря 2014 года, до создания резерва, торговая дебиторская задолженность составила \$525 млн, что на 24% меньше показателя 2013 года.

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности по группе составляет 50 дней, что на 2 дня больше уровня 2013 года.

Одним из факторов замедления оборачиваемости дебиторской задолженности является рост доли продаж в крупные аптечные сети, которым свойственна длительная отсрочка платежа.

Сбытовая команда регулярно проводит контроль состояния расчетов с дебиторами. В дополнение к этому юридическая служба осуществляет мониторинг состояния дебиторской задолженности и принимает решение о передаче задолженности на принудительное взыскание в досудебном или судебном порядке.

Компания создает резервы на покрытие возможных убытков от списания сомнительной дебиторской задолженности индивидуально по покупателям из зоны риска.

Год	Товарооборот группы	Торговая ДЗ	Созданный резерв ДЗ (МСФО)		Оборачиваемость ДЗ
	тыс. долл.	тыс. долл.	тыс. долл.	% от ДЗ	раз в год
2012	3 827 217	495 278	6 499	1%	9,0
2013	4 495 451	628 132	7 583	1%	8,1
2014	4 402 846	525 242	9 185	2%	7,7

Пассивы компании



По состоянию на 31 декабря 2014 года кредиторская задолженность поставщикам составила 1 272 млн долл.

Рост кредиторской задолженности в национальных валютах объясняется ростом объема деятельности и увеличением отсрочки по контрактам на поставку товара.

Средняя оборачиваемость кредиторской задолженности составляет 130 дней.

По состоянию на 31 декабря 2014 года общая ссудная задолженность снизилась на 12 млн до 47 млн долл.

Основными кредиторами группы явились:

- на территории Российской Федерации – Сибирский банк Сбербанка РФ, все кредиты номинированы в российских рублях;
- на территории Республики Казахстан – Дочерний банк Акционерное Общество «Сбербанк России», кредит в тенге.

По состоянию на 31 декабря 2014 года собственный капитал акционеров ОАО «Катрен» составил 148 млн долл. при показателе в 185 млн годом ранее.

Основные факторы, оказавшие влияние на изменение капитала:

- прибыль за отчетный период АО НПК «Катрен», АС «Мелодия здоровья», ООО «Вента.ЛТД», ОДО «Доминантафарм»;
- курсовые разницы при пересчете в презентационную валюту доллар США;
- дивиденды, объявленные и выплаченные акционерам ОАО «Катрен»;
- выкуп собственных акций.

Финансовый цикл

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

Показатели	2014	2013	2012
	Оборачиваемость, раз в год		
Торговая дебиторская задолженность*	7,7	8,1	9,0
Товарный запас**	5,3	5,0	4,9
Кредиторская задолженность**	2,8	2,8	3,0
Ссудная задолженность*	82,8	108,3	53,5
Активы*	2,6	2,6	2,7

* Отношение выручки от продаж к соответствующей среднегодовой величине актива баланса, в долл. США

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

Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о прибыли или убытке за год, закончившийся 31 декабря 2014 года,
в тыс. долл.

Показатели	АО НПК «Катрен»		Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
	2014*	2013	2014*	2013	2014*	2013	2014*	2013
Выручка	3 681 991	3 827 223	751 306	708 397	(30 451)	(40 169)	4 402 846	4 495 451
Себестоимость продаж	(3 459 000)	(3 586 496)	(629 861)	(623 962)	30 156	40 219	(4 058 705)	(4 170 239)
Валовая прибыль	222 991	240 727	121 445	84 435	(295)	50	344 141	325 212
Прочие доходы	1 616	1 882	7 956	5 825	(59)	(208)	9 513	7 499
Коммерческие расходы	(106 141)	(109 624)	(50 884)	(50 698)	211	288	(156 814)	(160 034)
Административные расходы	(49 075)	(57 643)	(27 003)	(27 407)	(161)	(55)	(76 239)	(85 105)
Прочие расходы	(126)	(476)	58	(198)	-	-	(68)	(674)
Обесценение нематериальных активов	-	-	-	(924)	-	(6 231)	-	(7 155)
Результаты операционной деятельности	69 265	74 866	51 572	11 033	(304)	(6 156)	120 533	79 743
Финансовый доход/(расход) в нетто-величине	5 690	3 435	(36 757)	(7 912)	509	48	(30 558)	(4 429)
Прибыль/(убыток) до налогообложения	74 955	78 301	14 815	3 121	205	(6 108)	89 975	75 314
Расход по налогу на прибыль	(16 475)	(17 547)	(4 241)	(2 615)	-	-	(20 716)	(20 162)
Прибыль/(убыток) за отчетный год	58 480	60 754	10 574	506	205	(6 108)	69 259	55 152
Прибыль, причитающаяся:								
Собственникам Компании	58 480	60 754	9 442	(444)	205	(6 108)	68 127	54 202
Миноритарным участникам дочерних обществ	-	-	1 132	950	-	-	1 132	950

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

ОАО «Катрен». Консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2014 года,

в тыс. долл.

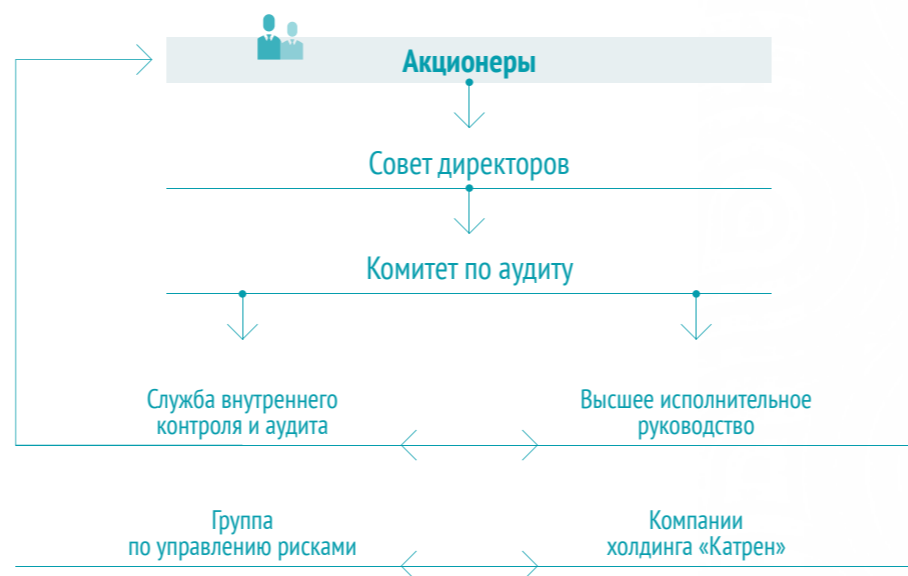
Показатели	АО НПК «Катрен»		Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
	2014*	2013	2014*	2013	2014*	2013	2014*	2013
АКТИВЫ								
Внеоборотные активы								
Основные средства	112 558	153 173	10 093	13 403	-	9 820	122 651	176 396
Нематериальные активы	716	1 398	3 918	6 481	(12)	(203)	4 622	7 676
Прочие внеоборотные активы	45 443	78 901	73 488	125 897	(107 918)	(182 662)	11 013	22 136
Итого внеоборотных активов	158 717	233 472	87 499	145 781	(107 930)	(173 045)	138 286	206 208
Оборотные активы								
Запасы	520 491	734 907	131 857	146 024	(174)	64	652 174	880 995
Прочие инвестиции	22 912	25 236	107	1	(8 556)	(13 815)	14 463	11 422
Текущий налог на прибыль	-	-	29	135	-	-	29	135
Торговая и прочая дебиторская задолженность	540 460	668 863	66 349	69 510	(6 496)	(11 464)	600 313	726 909
Предоплата за оборотные активы	2 978	16 659	557	674	-	(10 311)	3 535	7 022
Денежные средства и их эквиваленты	85 485	53 204	10 128	7 941	-	1	95 613	61 146
Итого оборотных активов	1 172 326	1 498 869	209 027	224 285	(15 226)	(35 525)	1 366 127	1 687 629
Всего активов	1 331 043	1 732 341	296 526	370 066	(123 156)	(208 570)	1 504 413	1 893 837
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Собственный капитал								
Акционерный капитал	48 299	48 299	102 578	102 914	(106 759)	(107 095)	44 118	44 118
Эмиссионный доход	4 152	4 152	42 755	42 755	932	932	47 839	47 839
Резервы	(105 077)	(5 762)	(48 646)	836	71 199	7 638	(82 524)	2 712
Нераспределенная прибыль	207 687	171 137	(15 496)	(29 239)	(53 709)	(51 303)	138 482	90 595
Итого собственного капитала	155 061	217 826	81 191	117 266	(88 337)	(149 828)	147 915	185 264
Долгосрочные обязательства								
Кредиты и займы	31 995	18 332	21 994	37 987	(21 994)	(37 987)	31 995	18 332
Отложенные налоговые обязательства	2 738	6 328	3 492	3 894	-	-	6 230	10 222
Итого долгосрочных обязательств	34 733	24 660	25 486	41 881	(21 994)	(37 987)	38 225	28 554
Краткосрочные обязательства								
Кредиты и займы	577	27 498	22 247	23 858	(7 495)	(10 726)	15 329	40 630
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 128 885	1 459 439	166 632	186 505	(6 509)	(11 698)	1 289 008	1 634 246
Чистые активы, принадлежащие миноритариям ДК	-	-	-	-	1 179	1 669	1 179	1 669
Резервы	89	153	-	184	-	-	89	337
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	11 698	2 765	970	372	-	-	12 668	3 137
Итого краткосрочных обязательств	1 141 249	1 489 855	189 849	210 919	(12 825)	(20 755)	1 318 273	1 680 019
Итого обязательств	1 175 982	1 514 515	215 335	252 800	(34 819)	(58 742)	1 356 498	1 708 573
Всего собственного капитала и обязательств	1 331 043	1 732 341	296 526	370 066	(123 156)	(208 570)	1 504 413	1 893 837

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

Система управления рисками

С 2009 года в компании создана и успешно развивается интегрированная система управления рисками.

Организационная структура системы управления рисками



На данный момент в компаниях холдинга составлены карты операционных рисков по основным направлениям, на регулярной основе проводятся внутренние аудиторские проверки.

Служба внутреннего аудита и контроля применяет единую методологию по оценке рисков для всех сегментов бизнеса и дочерних компаний. Действующая методология позволяет учитывать специфику отдельных сегментов бизнеса (оптовая и розничная торговля), особенности государственного регулирования стран, в которых ведут бизнес компании холдинга.

Модель управления рисками представлена на следующей схеме:



Основные результаты ежегодного мониторинга операционных рисков

В 2014 году была проведена работа по уточнению отдельных рисков и углублению оценки. Компания придерживается консервативного подхода к оценке рисков. Несмотря на постоянное увеличение объемов деятельности компаний холдинга, критерии, используемые для определения существенных рисков, остаются неизменными последние 3 года.

Наибольший вклад в увеличение итоговой оценки размера капитала под риском на 2015 год внесли нестабильные внешние экономические условия, в том числе девальвация национальных валют и повышение процентных ставок.



□ План работы службы внутреннего аудита

Утвержденный советом директоров план работы службы внутреннего аудита на 2014 год выполнен в полном объеме. Основная часть предложений по повышению эффективности системы внутреннего контроля и управления рисками была принята в работу.

Основное внимание работы с операционными рисками в 2014 году было направлено на мониторинг систем внутреннего контроля, действующих в разных подразделениях компаний холдинга.

Мониторинг включал анализ следующих элементов системы внутреннего контроля:

- анализ целей и задач подразделения на 2014 год;
- оценку эффективности принятой организационной структуры;
- оценку оптимальности применяемых процедур, инструментов контроля и периодичности их применения;
- анализ используемых параметров эффективности;
- оценку соответствия действующей мотивации поставленным перед сотрудниками задачам.

▶ Повышение эффективности действующей системы внутреннего контроля

В рамках повышения эффективности действующей системы внутреннего контроля компания ведет последовательную работу, направленную на повышение прозрачности процессов взаимодействия с контрагентами и сотрудниками.

В 2014 году были разработаны и утверждены тендерная политика и антикоррупционная политика.

Тендерная политика реализована в виде детального документа, целью создания которого является определение общего порядка действий и минимального набора процедур для выбора контрагентов и проведения закупок товаров, работ и услуг с минимизацией соответствующих рисков и максимизацией полезного эффекта для компании.

Данный документ призван решить следующие задачи:

- обеспечение экономической эффективности закупок;
- обеспечение качественного анализа предложений и контрагентов при проведении закупок;
- предотвращение ошибок и злоупотреблений при проведении закупок.

Утвержденная в 2014 году антикоррупционная политика стала детализированным продолжением утвержденного ранее кодекса деловой этики ОАО «Катрен», который, будучи обобщенным документом, закрепил общие ценности, принципы и подходы группы компаний «Катрен» к этике ведения бизнеса.

Антикоррупционная политика является внутренним документом, в котором даются четкие определения, прописаны конкретные процедуры и мероприятия по противодействию коррупции, а также обязанности сотрудников по реагированию на коррупционные действия и конфликт интересов.

В рамках реализации мероприятий, закрепленных в антикоррупционной политике, создан специальный электронный почтовый ящик — control@katren.ru. Любой сотрудник, клиент или партнер компании может направить на данный почтовый ящик информацию о фактах склонения к совершению коррупционных действий либо информацию о случаях совершения в отношении интересов компании коррупционных правонарушений. Данный почтовый адрес администрирует служба внутреннего аудита и контроля.

Компания обеспечивает конфиденциальность при информировании и гарантирует, что ни один сотрудник не будет подвергнут санкциям, если он выполнил требования политики.

Планы работы по управлению операционными рисками на 2015 год

В соответствии с применяемой методологией по результатам мониторинга операционных рисков на 2015 год составлен план внутренних аудиторских проверок.

Основное внимание будет уделено следующим направлениям: «сбыт», «региональные склады» и «информационные технологии».



Социальная политика

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





Ответственность перед обществом и государством

Мы уверены, что ни одна компания не вправе отстраняться от общества, в котором работает.

Основным направлением нашего бизнеса является обеспечение населения доступными и качественными медикаментами. Свою деятельность мы осуществляем с соблюдением высоких стандартов качества и требований законодательства. Развивая бизнес, мы создаем дополнительные рабочие места и производим все установленные законом налоговые отчисления в бюджет государства.

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

Ответственность перед инвесторами

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

Ответственность перед партнерами

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

Мы управляем качеством сервиса на основе методик TQM (Total Quality Management – общее управление качеством):

- предъявляем высокие требования к компаниям-производителям и строим свою работу с ними преимущественно на принципе прямых поставок;
- обеспечиваем надлежащие условия хранения и транспортировки, оперативную передачу необходимой информации и незамедлительное реагирование в случае выявления некачественной продукции;
- регулярно проводим мониторинг мнений клиентов о качестве наших услуг для повышения уровня сервиса;
- выстраиваем свою деятельность таким образом, чтобы минимизировать операционные затраты и обеспечить высокую прибыльность Компании при низких и стабильных ценах для наших клиентов;
- 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 по отношению ко всем сотрудникам и кандидатам на трудоустройство;
- компания стремится раскрыть потенциал каждого сотрудника и мотивировать его к профессиональному и личностному росту, предоставить 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 сотрудников, 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 обладать этой информацией;
- компания стремится к формированию благоприятного психологического климата в коллективе и всесторонне способствует поддержанию этических стандартов 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 сотрудников, 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.

АО НПК «Катрен» в целях повышения производительности труда, экономии рабочего времени, привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов продолжило в 2014 году сотрудничество с ОАО «Согаз» в рамках добровольного медицинского страхования сотрудников. Данный вид страхования включает в себя амбулаторно-поликлиническое и стационарное обслуживание. Получить медицинскую помощь по программе «Амбулаторно-поликлиническое обслуживание» может любой сотрудник АО НПК «Катрен». Всё это способствует закреплению квалифицированных работников в компании и формирует их приверженность общему делу.



Охрана труда, промышленная и пожарная безопасность

В соответствии с государственной политикой в области охраны труда в компании действует политика в области охраны труда и промышленной безопасности в целях снижения профессиональных рисков и производственного травматизма. Её основной задачей является улучшение условий труда сотрудников компании и предотвращение несчастных случаев.

Для обеспечения повсеместного практического применения программы в филиалах ежегодно проводится внутренний аудит. В 2014 году была проведена проверка филиалов в Архангельске, Бердске, Иркутске, Красноярске, Орле, Владивостоке, Южно-Сахалинске и Ярославле.

При осуществлении проверок особое внимание уделяется исключению рисков при проведении работ повышенной опасности, качеству обучения и проверки знаний по охране труда в данной сфере.

В течение 2014 года подразделения компании осуществляли работу по пожарной безопасности, которая включает работы по профилактике пожаров, в том числе за счет планирования и развития системы исключения рисков пожара, надзора за соблюдением противопожарных мер, а также обучения работников методам оперативного реагирования при возникновении такой опасности.

Постоянно совершенствуя методологию работы в области охраны труда, промышленной и пожарной безопасности, компания добивается в этой области существенного снижения рисков.



Система управления охраной труда

Система управления охраной труда является составной частью корпоративной системы управления компании. Её целью является предотвращение производственного травматизма и профессиональных заболеваний у сотрудников компании. Работа в этом направлении осуществляется подразделениями компании совместно с уполномоченными по охране труда от трудовых коллективов.

Одно из основных организационных мероприятий по предотвращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний – эффективное обучение работников соблюдению требований охраны труда.

По специально разработанным программам сотрудники изучают нормативные материалы, проходят обучение безопасным методам и приемам выполнения работ.

Согласно изменениям федерального законодательства, с начала 2014 года аттестация рабочих мест по условиям труда была заменена специальной оценкой условий труда. Новая процедура предусматривает целый комплекс мероприятий по идентификации вредных и опасных факторов производственной среды и оценке уровня их воздействия на работника. Это позволяет провести индивидуальную оценку безопасности рабочего места каждого сотрудника и при необходимости компенсировать вредные и опасные условия.

В 2014 году специальная оценка условий труда была проведена в филиалах Воронежа, Екатеринбурга, Омска, Ростова-на-Дону, Мурманска, Хабаровска. Вредные и/или опасные условия труда не выявлены.

Обеспечение работников АО НПК «Катрен» средствами индивидуальной защиты и предохранительными приспособлениями осуществляется в соответствии с межотраслевыми правилами обеспечения работников средствами индивидуальной защиты на основе принятых в компании норм. Все сотрудники компании обеспечены необходимыми средствами защиты.



Промышленная безопасность

В 2014 году компанией было получено новое свидетельство о регистрации в Государственном реестре опасных производственных объектов:

- сеть газопотребления филиала в Ростове-на-Дону;
- сеть газопотребления филиала в Орле;
- сеть газопотребления филиала в Ставрополе.

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;
- актуализация нормативной документации;
- подготовка и аттестация персонала опасных производственных объектов в рассматриваемой области;
- осуществление производственного контроля соблюдения требований безопасности.

В 2014 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.

Регулярно проводятся 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 2014 году не было зарегистрировано аварий и инцидентов на производственных объектах компании.
- 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 в 2014 году 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. 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 2014 году было изъято из оборота и уничтожено просроченного товара и прочего товара, признанного браком, в количестве 1 756 наименований (909 811 упаковок) на сумму 87 597 582 руб., что составило 0,05% от общего товарооборота компании.



Благотворительная деятельность

Корпоративный благотворительный Фонд «Катрен»

Здоровье, образование, семья — три главных направления деятельности Фонда.

Фонд работает для того, чтобы делать уютнее и счастливее жизнь детей, оставшихся без родительского попечения и воспитывающихся в детских интернатных учреждениях, а также тех, кто уже обрел любящие семьи.

41,7 млн рублей
Общий бюджет Фонда в 2014 году



ЗДОРОВЬЕ

14,2
млн руб.

Общая сумма помощи по этому направлению

«Здоровье — детям» — программа поставки медикаментов и предметов гигиены в детские дома.

«Аптека — центр благотворительности» — программа по вовлечению в благотворительную деятельность населения и аптек посредством сбора средств в копилки, установленные в аптеках. Пожертвования направляются на оказание помощи детским домам.

«Сертификаты для принимающих семей» — программа поддержки родителей-усыновителей, предоставляющая возможность безвозмездного получения товаров в сети аптек «Мелодия здоровья».

Результаты работы:

Медикаменты были поставлены в 349 детских домов, в том числе на частные пожертвования, собранные в 998 аптеках.

201 принимающая семья получила сертификаты на покупку медикаментов.



ОБРАЗОВАНИЕ

4,2
млн руб.

Объем средств, выделенных Фондом в рамках данного направления

«Хочу учиться» — программа поощрения успешных старшеклассников и выпускников-студентов, предоставляющая стипендии и оплату занятий с репетиторами.

«Обучение с увлечением» — проведение познавательных мероприятий, экскурсий, мастер-классов, путешествий, профориентационных мероприятий для школьников всех классов.

Результаты работы:

Участниками программы «Хочу учиться» стали 92 стипендиата.

43 ученика из детских домов получили поощрительные путёвки в Москву, Санкт-Петербург и спортивно-туристический комплекс «Шерегеш».



СЕМЬЯ

23,3
млн руб.

Выделено Фондом на реализацию мероприятий по устройству детей-сирот в приемные семьи

«Дети дома» — социальный журнал о содействии жизненному устройству детей.

«Галерея сердец» — организация и проведение выставок фотопортретов детей из детских домов и интернатов.

Результаты работы:

182 ребенка, чьи фотографии были опубликованы в выпусках журнала «Дети дома», были устроены в приемные семьи.

Общий тираж журнала в 2014 году — 1 200 000 экземпляров.

Проведены передвижные выставки с фотографиями детей из детских домов в Санкт-Петербурге, Барнауле и Новокузнецке.

Достижения и награды



1 место
в VII международном конкурсе
«Лидеры корпоративной благотворительности»



КБФ «Катрен»
становится послом благотворительности
на 2015 г.



Журнал «Дети дома» удостоен награды
«Тираж — рекорд года» в номинации
«Благотворительное и правозащитное издание»

АО НПК «Катрен»

Национальный фармдистрибьютор, основан в 1993 году, дочерняя структура ОАО «Катрен».

Компания «Катрен» в шестой раз подряд признана победителем в номинации «Дистрибьютор года» всероссийского открытого конкурса «Платиновая унция 2014» – главной профессиональной премии в области фармацевтики.



Леонид Валентинович Конобеев
генеральный директор

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

По итогам 2014 года мы подтвердили первое место в рейтинге российских фармдистрибьюторов, и это говорит в первую очередь о том, что результаты наши стабильны. Развитие технологий и автоматизация процессов позволяют нам сохранять лидирующие позиции и при этом двигаться вперед. Мы за прогрессивное развитие, позитивные изменения и расширение наших возможностей. Автоматизация складов, выстроенная логистическая инфраструктура, профессиональная команда каждого филиала и понимание общих целей помогают нам достигать нужных результатов. И несмотря на то, что за плечами у нас 20 лет успешной работы, уверен, что впереди еще много интересных направлений. Мы благодарны всем нашим партнерам и клиентам за доверие и поддержку!

Компания в цифрах

№1

Компания №1 на российском фармацевтическом рынке



\$4 100M

Объем товарооборота с НДС



16,88%

Доля на рынке прямых поставок ЛП



28

Филиалов по всей России



3 162

Сотрудника



120 000 м²

Общая площадь складских помещений



17 403

Позиции в общем прайс-листе



699

Поставщиков



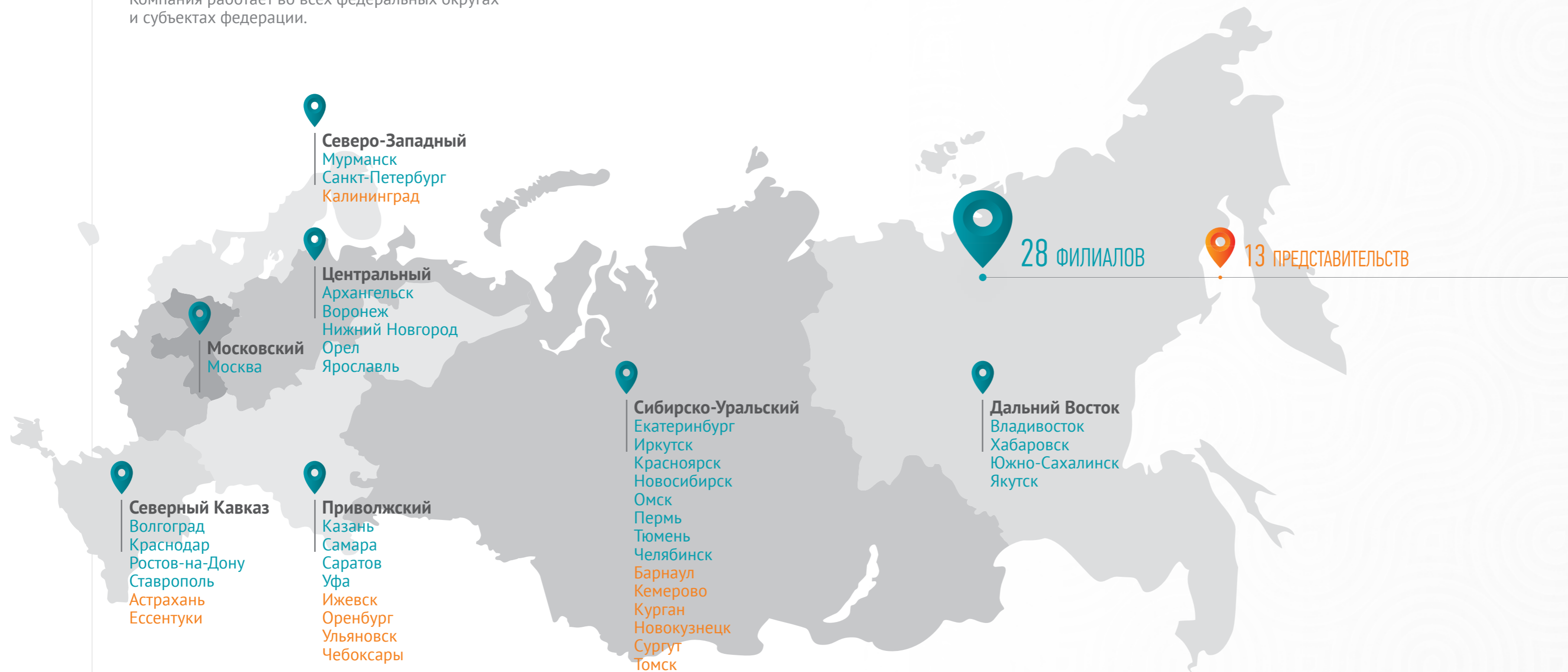
42 793

Точки доставки



Географическая структура

Компания работает во всех федеральных округах и субъектах федерации.

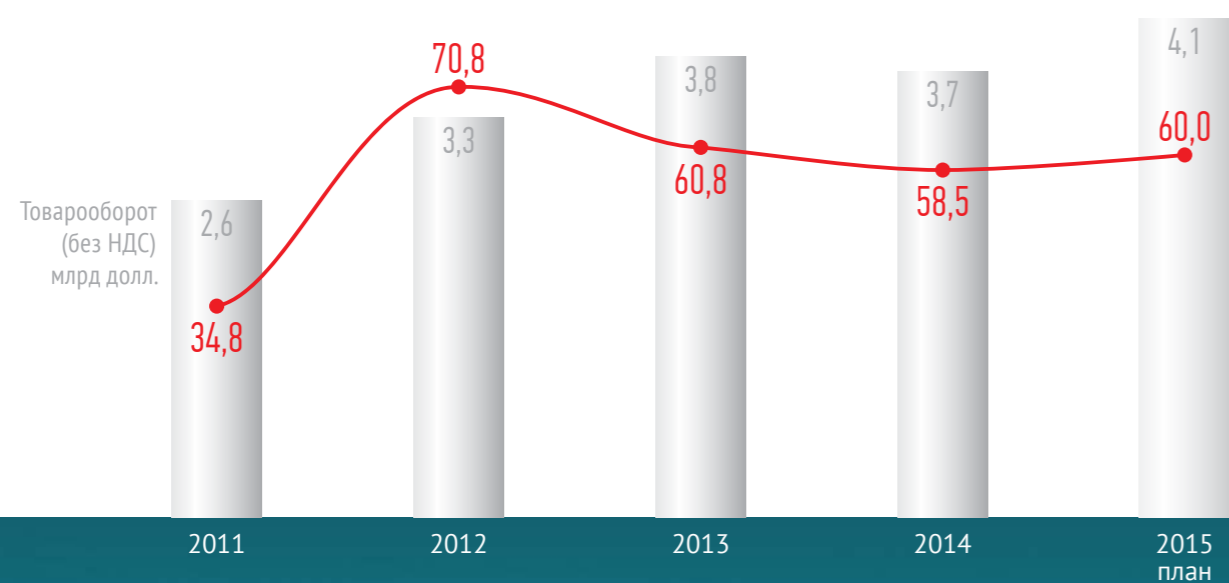


Итоги деятельности

Основные результаты

В результате значительного роста курса доллара США к рублю выручка компании в долларовом выражении без НДС снизилась на 3,8%, составив 3 682 млн долларов США. В рублевом выражении выручка показала существенный прирост – 17,3% при общем росте фармацевтического рынка в 2014 году на 10,1% (по данным ЦМИ DSM Group).

Уровень чистой прибыли в млн долл.



Чистая прибыль в долларах США сократилась на 3,8% к 2013 году, а в рублях выросла на 28%. Достигнутые результаты по прибыли оказались выше запланированных по причине роста маржи на рынке фармдистрибуции в 4 квартале 2014 года.

Уровень операционных расходов в процентах к выручке



В течение 2014 года соотношение уровня операционных расходов к выручке сократилось с 3,89% до 3,66%.

Непрерывная оптимизация расходов является приоритетной задачей менеджмента компании.

Штат сотрудников

Численность персонала в 2014 году увеличилась на 149 чел (+5%). Это произошло в основном за счет привлечения дополнительных сотрудников для работы на складах филиалов, где наблюдается существенный рост товаропотока – на уровне 17%.

Для обеспечения возможности 29%-ного роста товаропотока в 2015 году запланировано увеличение численности персонала на 19%, в основном работников склада. Рост производительности, т. е. выработки на одного сотрудника, при этом ожидается на уровне не менее 9%.

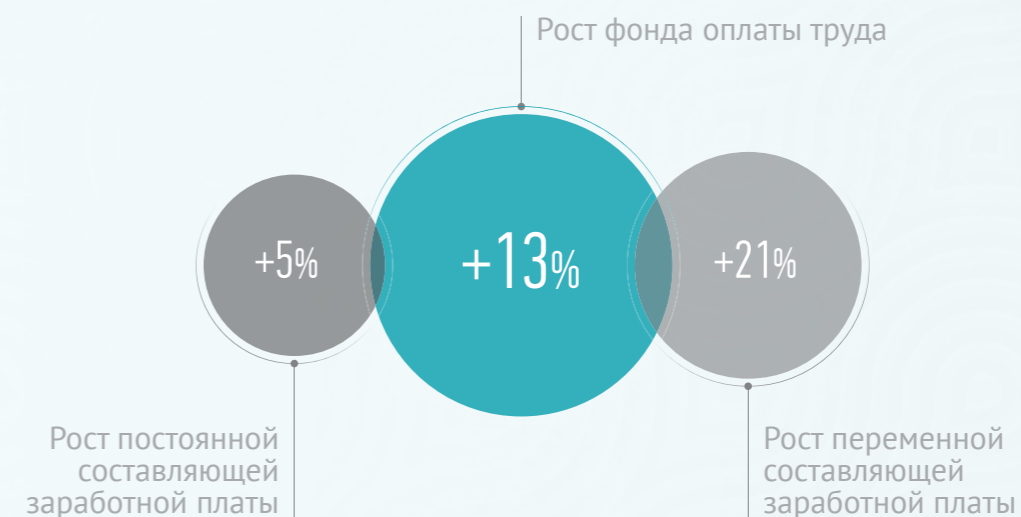


По сравнению с 2013 годом выработка на одного сотрудника по компании в 2014 году увеличилась на 12%.

Фонд оплаты труда

В сравнении с 2013 годом рост ФОТ в 2014 году составил 13%. Это произошло за счет увеличения штата сотрудников и роста прибыльности компании. При этом постоянная составляющая заработной платы увеличилась на 5%, а переменная – на 21%.

Повышение окладов в 2014 году не производилось. Индексация заработной платы произошла за счет постоянной надбавки в зависимости от достигнутого уровня годовой прибыли за 2013 год. Увеличение оплаты труда производилось по отдельным должностям до среднерыночного значения.



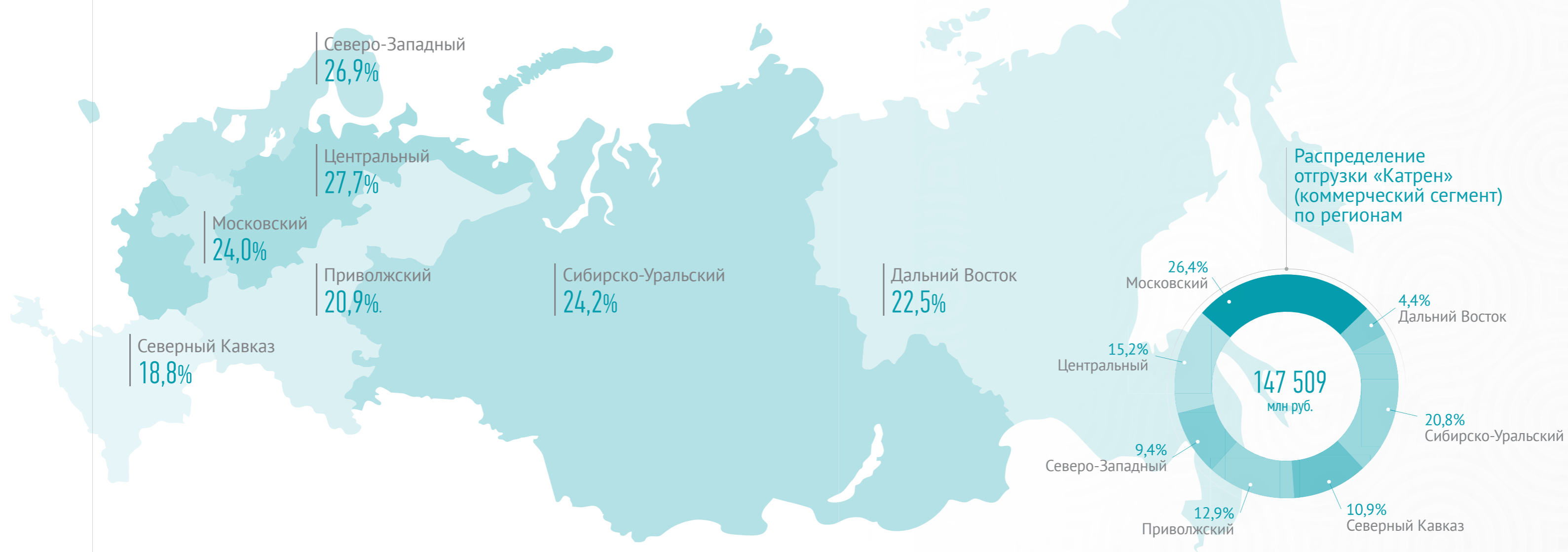
В 2015 году индексация окладов сотрудников составит 3%.

Рост ФОТ по сравнению с 2014 годом запланирован на 27%, что связано с плановым ростом объемов деятельности, дополнительным набором персонала и ростом переменной заработной платы от прироста чистой прибыли.

Доля присутствия на фармацевтическом рынке России

Коммерческий сегмент

В среднем компания занимает около четверти российского фармацевтического рынка. При этом среди всех регионов наибольшую выручку компании обеспечивает Московский регион.



Логистическая система

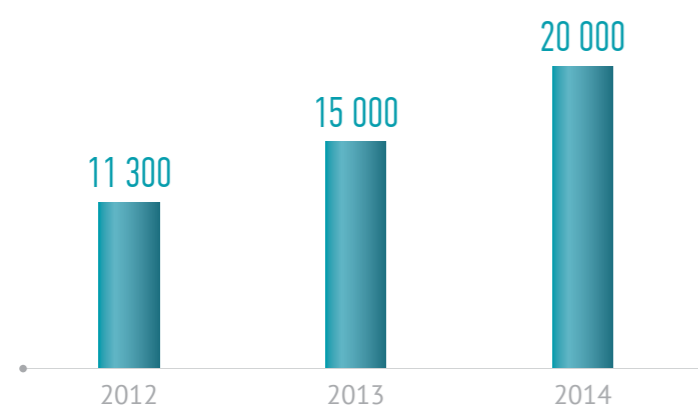
Центральный распределительный склад

Центральный распределительный склад АО НПК «Катрен» был открыт в 2012 году в г. Химки Московской области в целях оптимизации логистических маршрутов и повышения эффективности обработки товаропотока.

За истекший год обороты продукции, проходящие через этот логистический узел, существенно возросли. Благодаря использованию современной техники и технологий рост оборотов был достигнут без существенного изменения штатной численности персонала ЦС.

Объем вместимости

в м³



Ключевыми направлениями на 2015 год являются проекты по оптимизации логистической системы и хранения товара:

- переход на электронный документооборот с ключевыми поставщиками компании;
- внедрение системы розничного кросс-докинга и полный перевод всех розничных операций на радиотерминалы.



Складская логистика

Одной из приоритетных задач компании является создание мощной складской инфраструктуры за счёт введения в эксплуатацию новых автоматизированных складов. Работа в этом направлении позволяет увеличивать производительность и снимать ограничения по логистике для дальнейшего роста товарооборота.

В 2014 году начал работу новый автоматизированный склад в Ярославле. Таким образом, на сегодняшний день компания имеет 10 собственных автоматизированных складов.

Оптимизация работы на оптовых участках

Был внедрен проект обработки товарных потоков с использованием радиотерминалов для выполнения таких операций, как приёмка и размещение товара, сборка оптовых заказов, перемещение товара между зонами хранения. В сочетании с использованием универсальной узкопроходной техники, позволяющей оптимизировать складские площади, внедрение данного проекта позволило увеличить производительность на данных операциях на 25-30%.

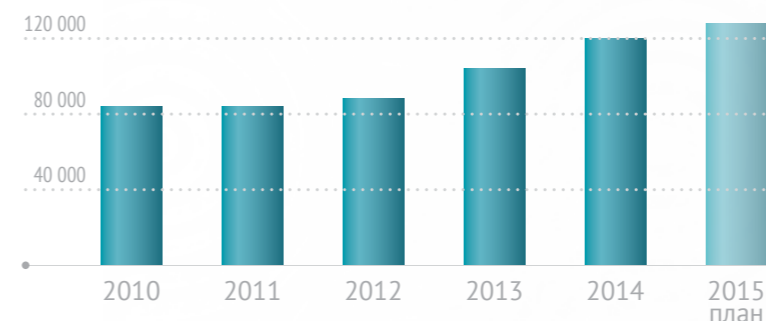
План на 2015

Запуск новых складских комплексов запланирован в Краснодаре, Саратове, Ставрополе, Уфе, Челябинске. С открытием новых складов 80% товарооборота компании будет обеспечено работой автоматизированных складов.

Показатели работы складов за 2014 год

Общие складские площади

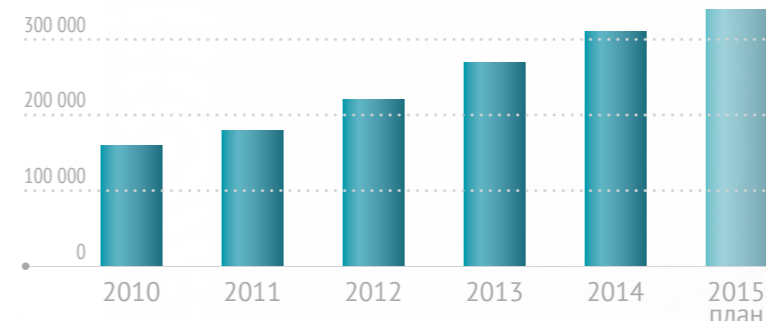
в м²



Общая площадь складских помещений достигла 120 тыс. м²

Объем обрабатываемого товара в год

в м³

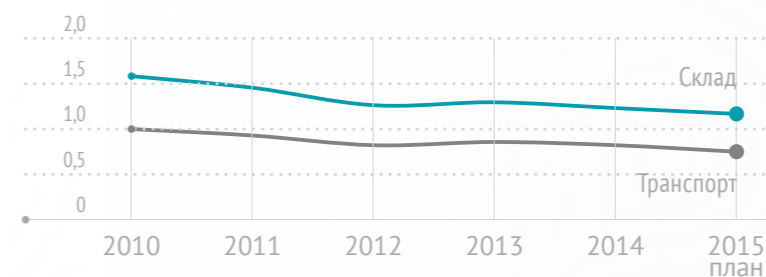


Объем обработанного товара составил 314 тыс. м³, что на 15% больше, чем в 2013 году.

В позициях выработка на одного сотрудника склада увеличилась на 7%

Логистические затраты

в процентах



Затраты на складскую логистику в чистом объеме снизились до 1,26% с 1,33% в 2013 году

Ассортимент

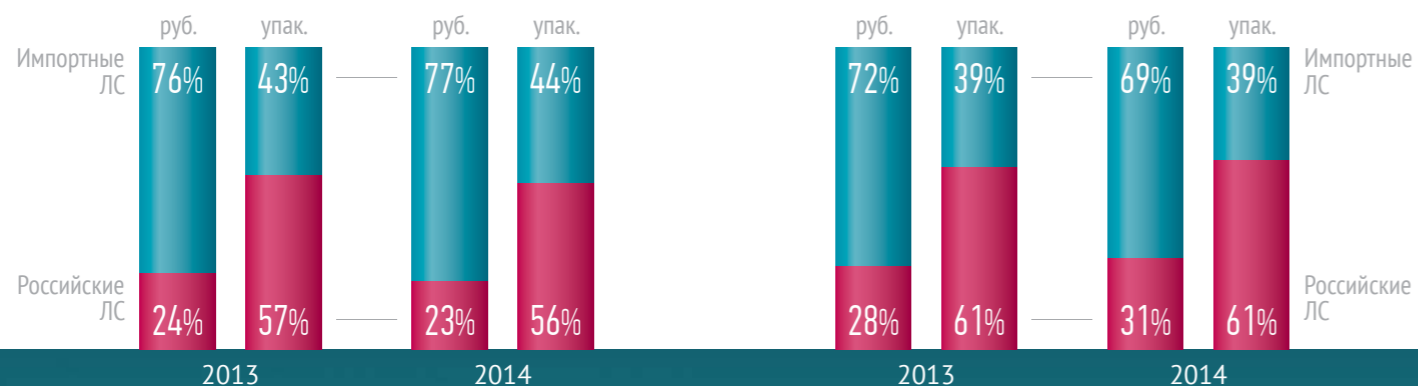
Главная задача, которая стоит перед АО НПК «Катрен» при формировании ассортиментной политики заключается в достижении баланса между предоставлением своим клиентам широкого выбора лекарственных средств, пользующихся на рынке устойчивым спросом и рентабельностью поставки востребованного товара.

В сравнении с другими отраслями, фармацевтический рынок характеризуется высокой степенью консервативности, и товарные нововведения находят своего покупателя медленнее, чем это происходит на рынке товаров повседневного спроса. Отчасти поэтому изменения, происходящие в его структуре, практически незаметны.

Ассортиментная структура продаж рынка лекарственных средств (коммерческий сегмент)

Фармацевтический рынок России

Источник: DSM Group



Соответствие структуры товарного ассортимента общерыночным тенденциям является залогом успешного ведения бизнеса.

Поставщики



В структуре портфеля контрактов с поставщиками доля сделок прямого импорта составляет менее 1%. Низкая зависимость АО НПК «Катрен» от валютного курса способствует укреплению стабильности компании как надежного дистрибьютора.

Общий ассортиментный портфель компании



Компания расширяет ассортимент, растет количество позиций в прайс-листе и среднее количество позиций, доступных по системе.

Продвижение продукции

Проект Arteka.ru

[Arteka.ru](#) — это федеральный онлайн-сервис по поиску и заказу лекарств с покупкой их в аптеках. Проект реализуется с полным соблюдением 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 покупаются заказчиками в аптеках.

Сервис Arteka.ru как интернет-проект стал лауреатом международной премии аптекарей «Золотая ступка» в номинации «Аптека года» в 2014 году.

Проект Arteka.ru победил в номинации «Бизнес-проект года» на главной профессиональной премии в области фармации всероссийского открытого конкурса «Платиновая унция 2014».

В 2015 году планируется дальнейшее развитие проекта, выпуск мобильных приложений для заказа, разнообразная маркетинговая активность на сайте. Компания стремится к формированию в РФ законной и безопасной для потребителей инфраструктуры интернет-заказа медикаментов, делая их доступнее для населения, в том числе в отдаленных районах.

2013	Прирост	2014	дек. 2013	Прирост	дек. 2014	
5 288 554	+ 144%	12 921 110	Посещения / ед.	759 313	+ 124%	1 703 000
164 886	+ 263%	598 562	Заказы / шт.	28 473	+ 230%	93 867
202 468 800	+ 287%	784 280 247	Заказы / руб.	36 192 047	+ 301%	144 965 558
			Количество аптек / шт.	4 945	+ 110%	10 389
			Конверсия / %	3,7	+ 47%	5,5



10 400
аптек-партнеров



1 000 000
уникальных посетителей



599 000
заказов



784
млн рублей
сумма заказов



ТОП-3
самых влиятельных
фармацевтических
сайтов России
Источник RNC Pharma



Премия
«Платиновая унция 2014»
в номинации
«Бизнес-проект года»

Проект «Дельта»

Данный проект реализует стратегическое взаимовыгодное партнёрство «Катрен» с фармпроизводителями и аптеками, направленное на стимулирование объёма продаж товаров, продвигаемых в проекте и повышение их доли на рынке, что позволяет аптекам получать дополнительные бонусы от производителей, а компании и поставщикам – наращивать свою рыночную долю.

Проект реализуется в полном соответствии с законодательством РФ. Стимулирование аптек на рост товарооборота осуществляется на основе официального договора между юридическими лицами. В прошедшем году проект расширил возможности производителей по стимулированию продаж. Если в предыдущие годы величина бонуса аптекам была фиксированной и составляла 10% от прироста товарооборота, то в 2014 г. реализована возможность установления производителями индивидуального размера бонуса, рассчитываемого как определённый процент от прироста выручки или от всей выручки.



По сравнению с 2013 годом число участников проекта увеличилось



В 2015 году планируется вовлечение в проект новых участников-производителей и предоставление производителям возможности установления индивидуального минимального значения роста товарооборота, необходимого для начисления бонусов клиентам.

«Катрен Медиа»

«Катрен Медиа» – это проект, ориентированный на участников основных целевых аудиторий фармацевтического рынка России: производителей, врачей, фармацевтов и конечных потребителей аптечных товаров. «Катрен Медиа» предоставляет фармпроизводителям эффективные каналы продвижения с минимальной стоимостью одного контакта. Фармацевтам, врачам и потребителям проект предлагает интересные, полезные и бесплатные информационные и обучающие продукты. «Катрен Медиа» способствует укреплению и развитию отношений компании «Катрен» с партнёрами.



ДЛЯ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Журнал «Аптека.RU»

Самый массовый российский журнал о здоровье для потребителей. Распространяется через медицинские учреждения и аптеки, подключенные к проекту apteka.ru

1 000 000 экземпляров в месяц
«Тираж – рекорд года 2014»*

Сайт apteka.ru

Сайт по заказу лекарств в аптеках города, один из самых влиятельных медико-фармацевтических ресурсов страны**

Более **1 000 000** посетителей в месяц,
свыше 5 млн просмотров



ДЛЯ ФАРМАЦЕВТОВ

Журнал «Катрен-Стиль фарма»

Самый популярный, самый массовый и самый доступный гляцевый журнал для первостольников и заведующих аптек*****

50 000 экземпляров в месяц
№1 на фармынке***
«Тираж рекорд года 2013»
среди фармацевтических СМИ****

Вебинары

Первый в России обучающий онлайн-сервис для фармацевтов

Более **2 000** фармацевтов
ежемесячно получают дополнительную информацию о препаратах, методах продажи и технологии работы с покупателями

WinPrice

Программа электронного заказа

Свыше **8 000**
просмотров ежемесячно

Сайт katren.ru

Основной сайт фармдистрибьютора «Катрен»

Свыше **7 000** личных кабинетов
для руководителей аптечных предприятий



ДЛЯ ВРАЧЕЙ

Журнал «Катрен-Стиль врач»

Единственный в России бесплатный гляцевый журнал для врачей терапевтических специальностей

30 000 экземпляров ежемесячно
охватывают свыше 65 тысяч врачей

Сайт katrenstyle.ru

Электронный ресурс для врачей и фармацевтов, позволяющий бесплатно получать актуальную профессиональную информацию

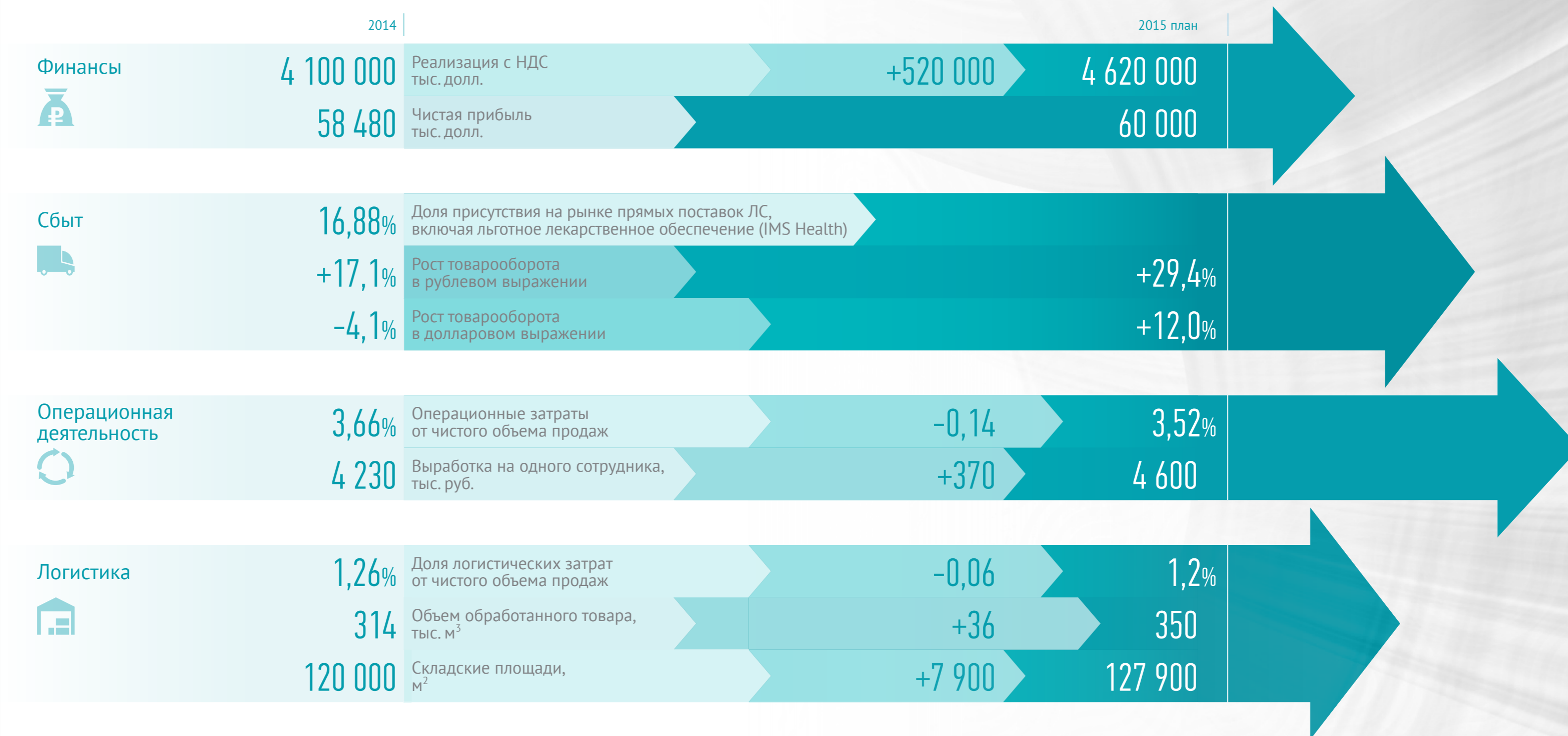
Более **25 000** посетителей ежемесячно,
свыше 180 тысяч просмотров



* по версии Национальной тиражной службы
** третье место в рейтинге влияния за 2014 год по данным RNC Pharma
*** первое место по читаемости и оценке значимости информации в рейтинге PharmaQ.
**** по версии Национальной тиражной службы
***** согласно исследованию Synovate Comcon «Оценка профессиональных СМИ» 2014 год.



Итоги и планы

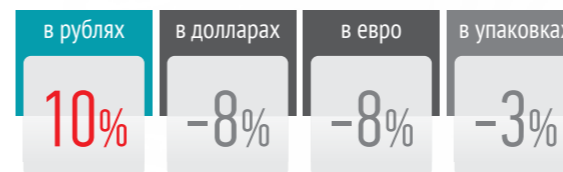




Анализ фармацевтического рынка

Прирост фармрынка 2014 / 2013

В связи со значительными курсовыми изменениями в 2014 году фармрынок России продемонстрировал прирост только в национальной валюте. При этом продолжилось сокращение рынка в натуральном выражении.

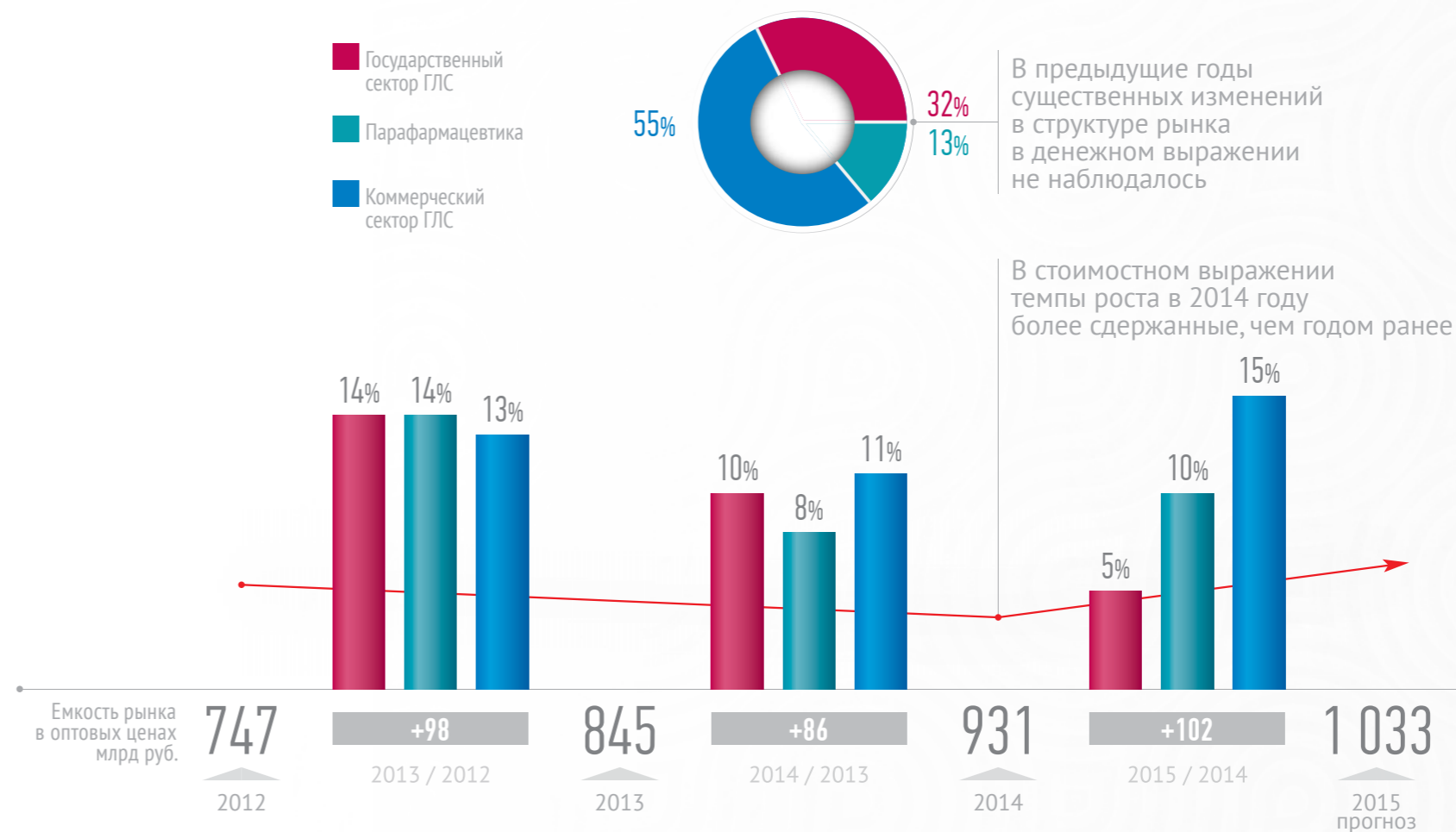


Фармрынок в денежном выражении

В 2014 году фармацевтический рынок России продемонстрировал более сдержанные темпы роста в стоимостном выражении по сравнению с предыдущим годом.

Коммерческий сегмент ГЛС вырос на 11%, парафармацевтика – на 8%. Государственный сектор, включая 7 ВЗН и ОНЛС – на 10%. Общий рост рынка оценивается немногим более 10% и в суммарном объеме составляет 931 млрд руб. в ценах дистрибьютора.

По прогнозам, в 2015 году в стоимостном выражении фармрынок вырастет на 12%, преимущественно за счет коммерческого сектора ГЛС и парафармацевтики.



Источник: ЦМИ DSM Group



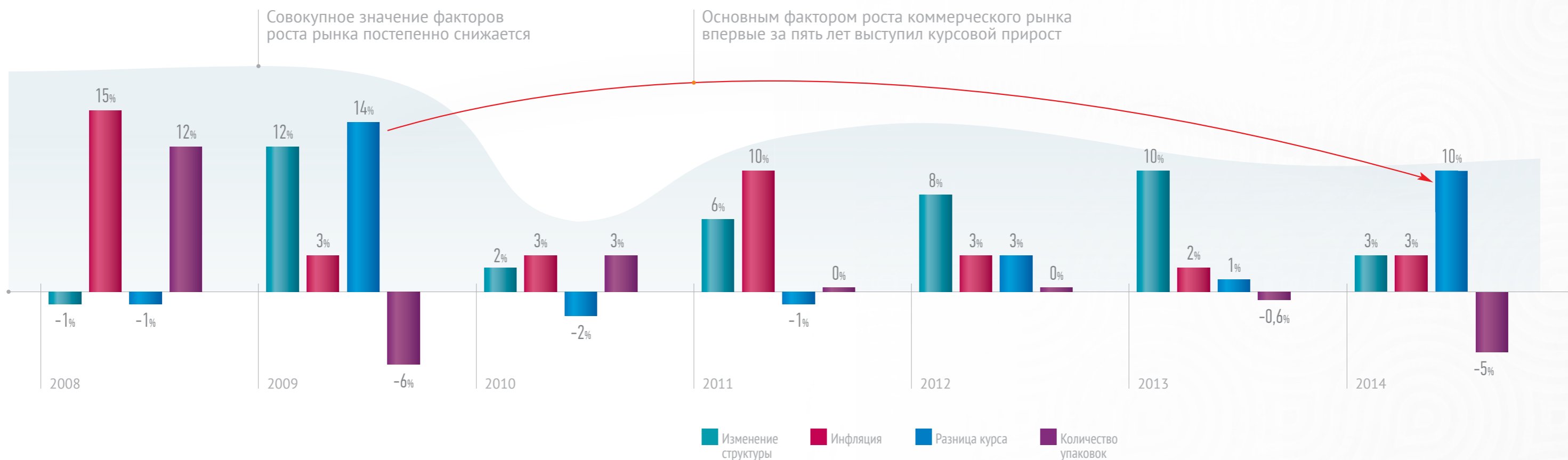
Факторы роста коммерческого рынка

Основным фактором роста рынка в 2014 году стала разница курсов валют.

Ограничение наценки, введенное регулятором, сдержало инфляционный фактор в районе 3%.

Из-за падения курса рубля снизился спрос на более дорогие аналоги ЛП, поэтому изменение структуры рынка оказалось не самым решающим фактором его роста, тогда как в 2013 году рынок рос за счет «вымывания» дешевых позиций и востребованности потребителем более дорогого сегмента. Структура фармрынка в 2014 году почти не изменилась из-за инфляции в других секторах экономики.

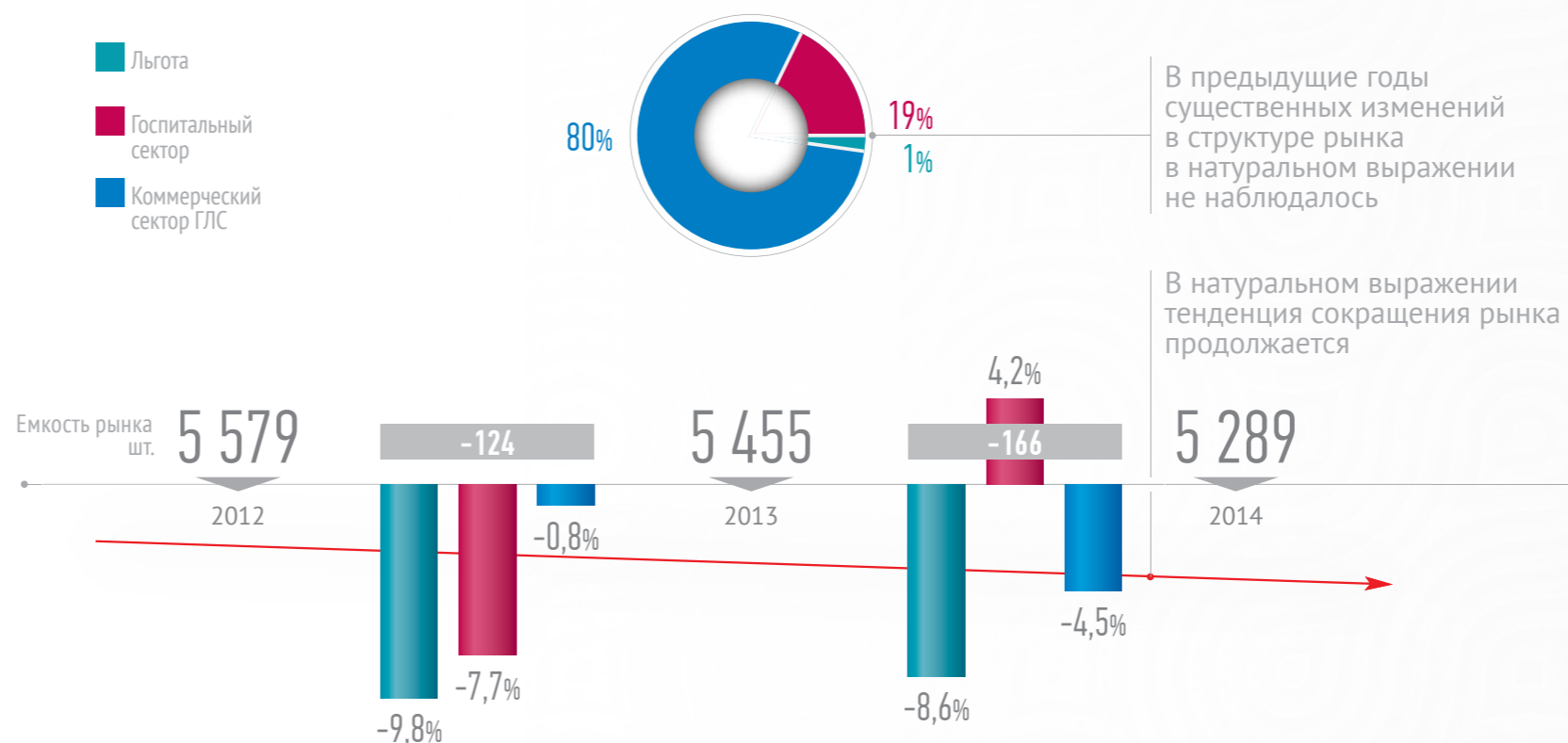
По мнению экспертов, рост фармрынка в 2015 году, как и в предыдущем, будет обусловлен курсовой составляющей.



Источник: ЦМИ DSM Group

Фармрынок в натуральном выражении

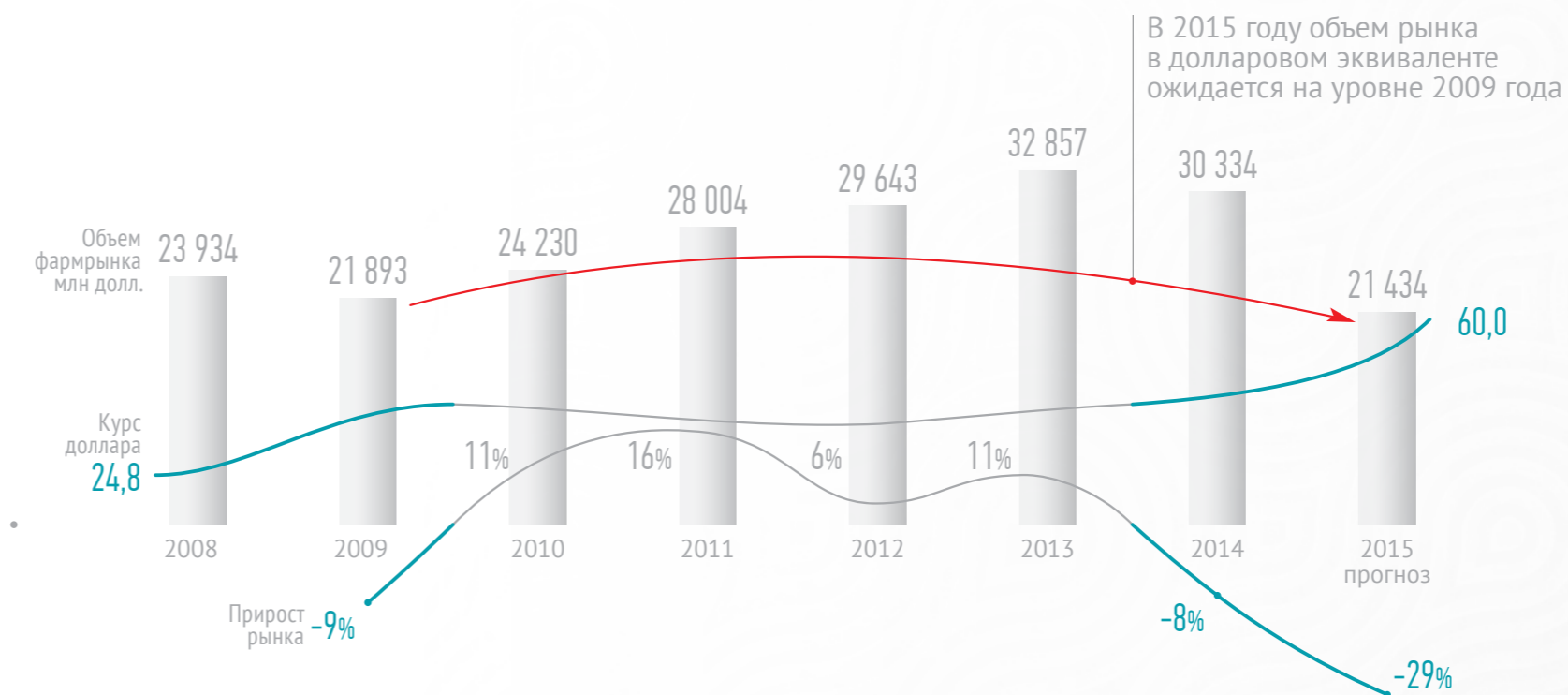
В 2014 году в упаковках вырос только госпитальный сектор, не покрыв падение в двух оставшихся сегментах – коммерческого и ДЛО. Сегмент ДЛО второй год подряд демонстрирует сокращение в упаковках практически на 9%.



Прирост фармрынка и курс доллара

В 2015 году аналитики рынка прогнозируют снижение объёма фармацевтического рынка в пересчете на доллары США до 21 млрд, что соответствует уровню 2009 года.

В рублевом эквиваленте рынок вырастет на 12-15%, а в натуральном выражении сокращение составит 3-5%.



Источник: ЦМИ DSM Group

Положение компании на рынке

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

Совокупный рейтинг фармдистрибьюторов 2014

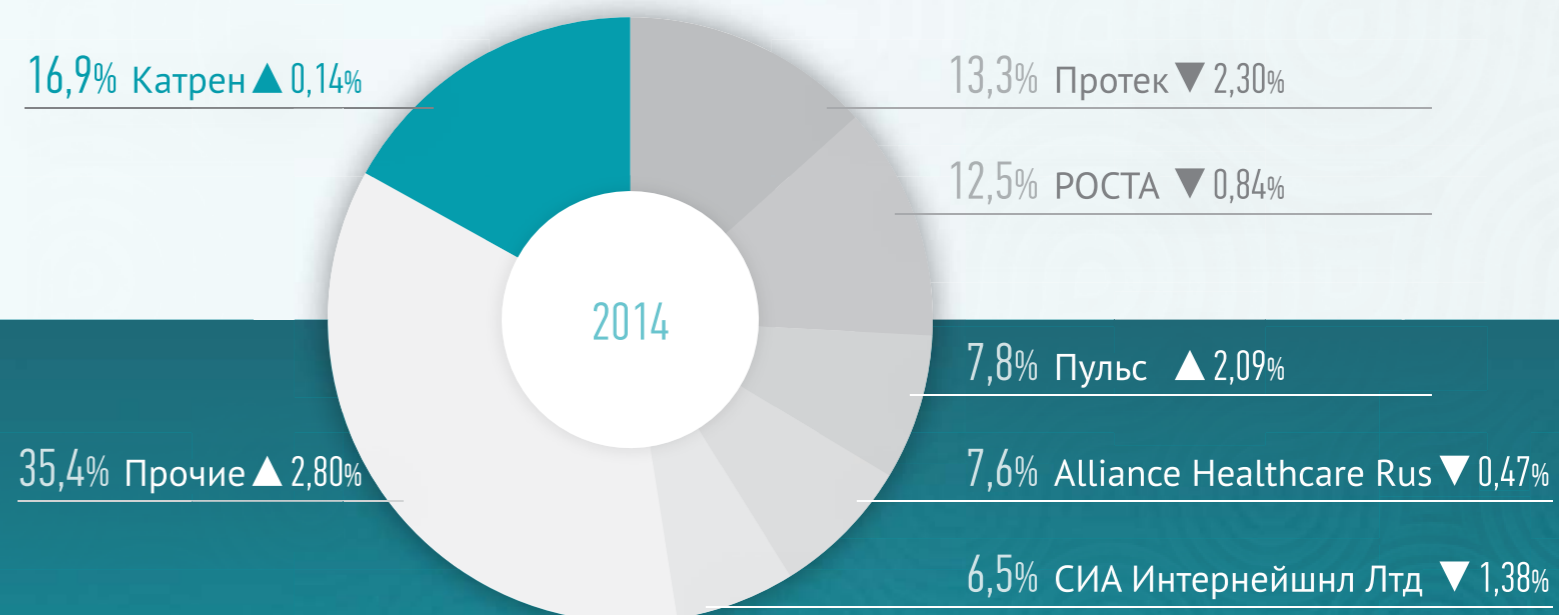
Относительный объем валовых продаж и прирост объема продаж компаний за период 2014/2013

Ранг	Компания	Изменение объема продаж (2014/2013)	Относительный объем продаж
1	Катрен	+ 17%	1,000
2	Протек	+ 11%	0,923
3	РОСТА	+ 11%	0,650
4	СИА Интернейшнл Лтд	- 3%	0,611
5	Р-Фарм	+ 11%	0,432
6	Alliance Healthcare Rus	+ 11%	0,425
7	Пульс	+ 44%	0,392
8	Oriola	- 2%	0,285

В 2014 году компания «Катрен» сохранила темп роста выше среднерыночного, таким образом усилила свои позиции на фармацевтическом рынке России.

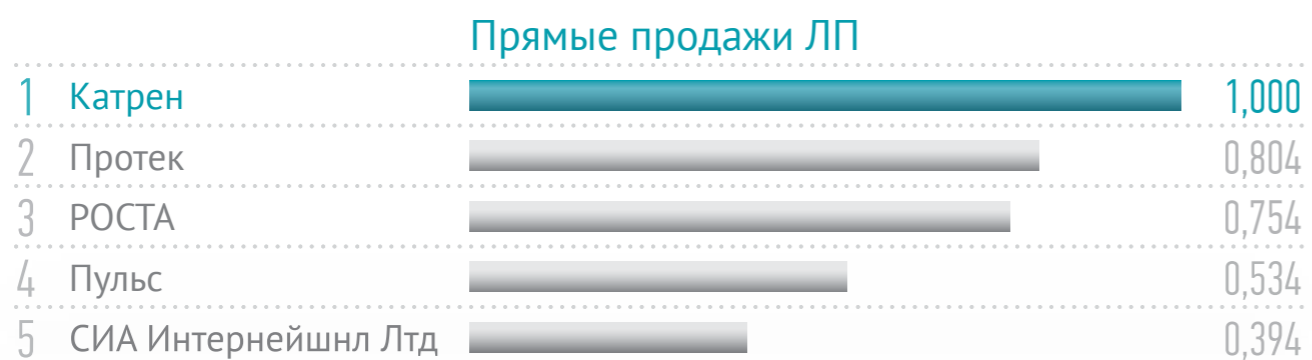
Источник: IMS Health

Дистрибьюторы по доле рынка прямых поставок лекарственных средств 2014/2013, включая льготное лекарственное обеспечение



Источник: IMS Health

Относительный объем валовых продаж*



Приоритетное направление деятельности АО НПК «Катрен» — прямые поставки товаров в аптеки и ЛПУ. По этому показателю компания занимает лидирующее положение на рынке.

* Относительно лидера рейтинга, данные предоставлены IMS Health

Рейтинг наиболее влиятельных дистрибьюторских компаний

Относительный показатель, %



Целью данного исследования, проводимого RNC Pharma, является определение степени влияния отдельных субъектов на фармрынок России.

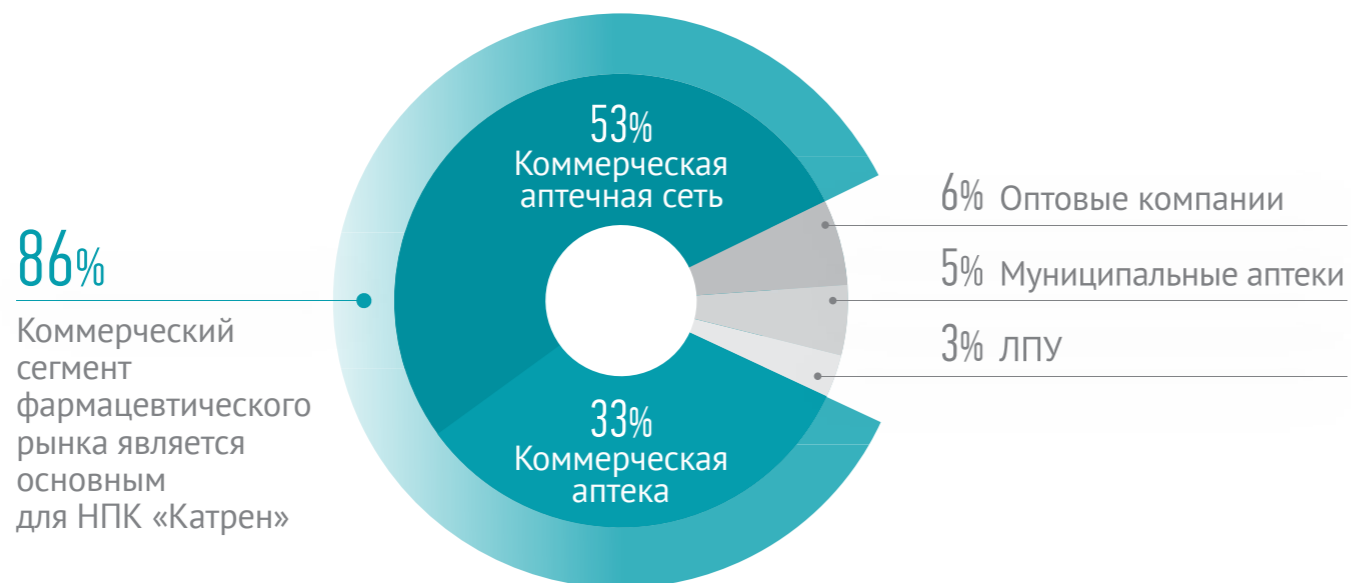
Исследование проводится в 36 городах в 8 федеральных округах и охватывает респондентов из различных экспертных групп: государственных служащих, представителей производителей, науки, а также аптечных учреждений и дистрибьюторов.

В течение последних трех лет «Катрен» оказывает наибольшее влияние на российский фармацевтический рынок, что подтверждается мнением опрошенных экспертов.

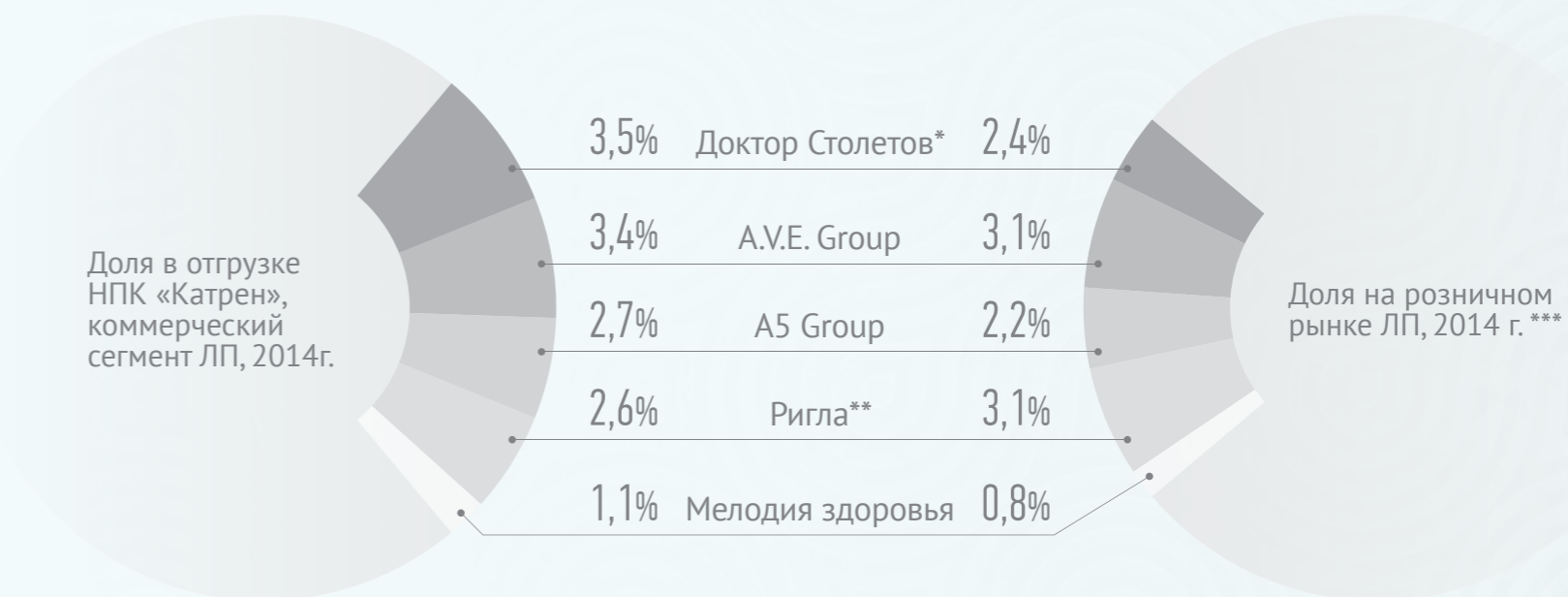
Данные предоставлены RNC Pharma

Наши клиенты

Распределение отгрузки по типам клиентов



Доля крупнейших сетей в товарообороте «Катрен»



Основными клиентами «Катрен» являются небольшие и средние аптечные сети.

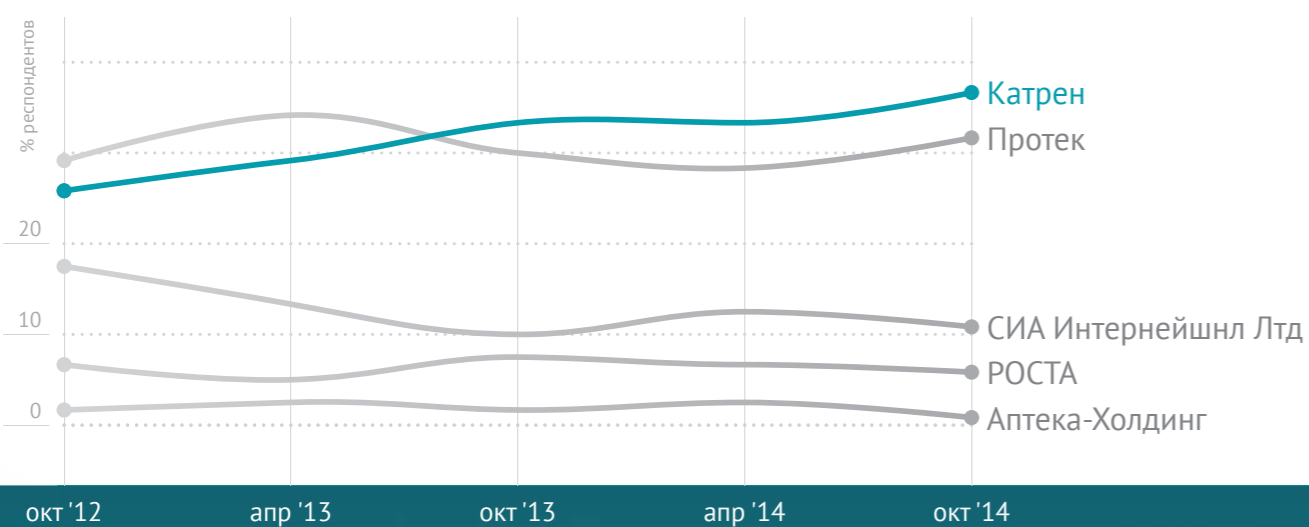
Оборот с крупнейшими аптечными сетями, занимающими 11,6% рынка, составляет 13,3% от коммерческой отгрузки компании.

* включая «Озерки»
 ** включая «Живика» и ОЗ
 *** данные RNC Pharma

Показатели работы «Катрен» по данным Synovate Comcon

Компания Synovate Comcon с 2002 года проводит регулярное исследование Pharma-Q «Мнение провизоров/фармацевтов».

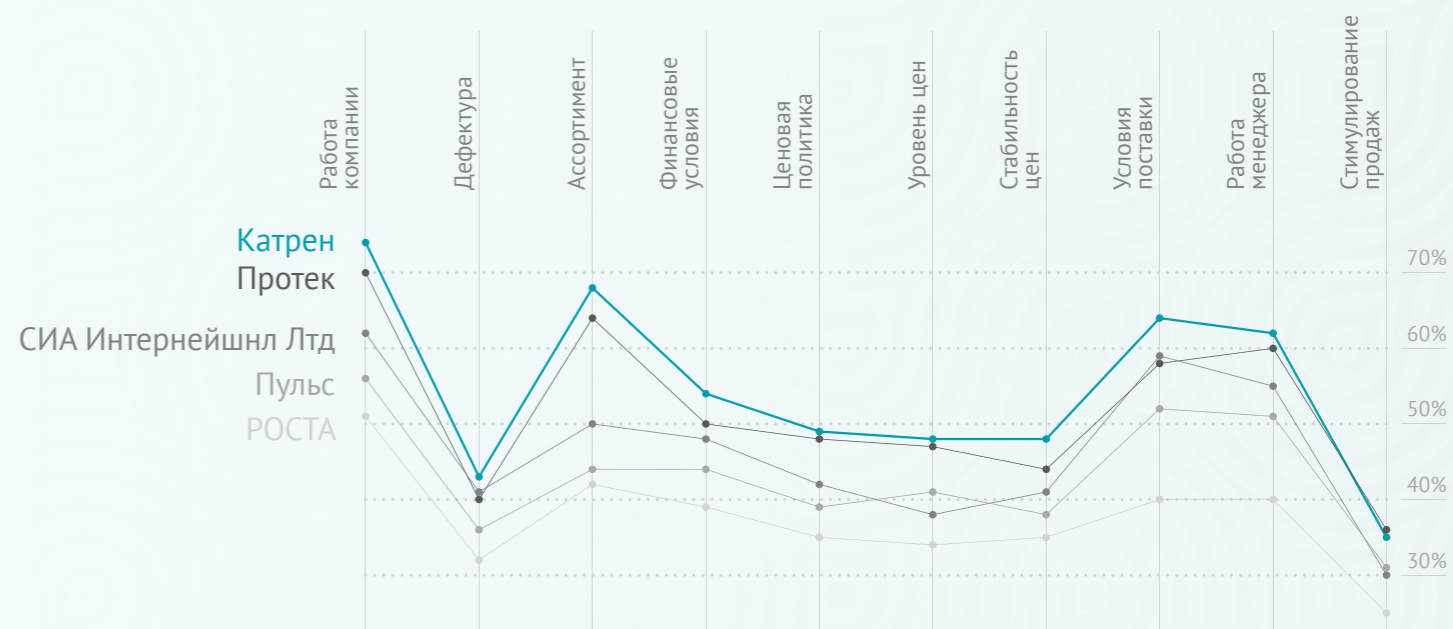
Самый важный дистрибьютор



По результатам исследования, прошедшего в октябре 2014 года, аптеки в третий раз подряд признали «Катрен» самым важным дистрибьютором.

Часть данного исследования посвящена комплексному анализу деятельности дистрибьюторов администрациями аптек. Цель исследования — выявить восприятие аптеками качества сервиса, предоставляемого дистрибьюторами.

Комплексная оценка



«Катрен» получил высший балл у наибольшего количества аптек по большинству показателей работы.

«ВЕНТА.ЛТД»

Украина

Украинский национальный фармдистрибьютор, дочерняя структура ОАО «Катрен».

Входит в «Топ-3» украинских дистрибьюторов лекарственных средств и товаров медицинского назначения. Через сеть региональных складов «Вента.ЛТД» осуществляет доставку своей продукции по территории всей страны.



Александр Николаевич Волошин
генеральный директор

Окончил Днепропетровский
медицинский институт (1993 г.)

В компании «Вента.ЛТД» с 1995 года

Благодаря целеустремленной команде с высоким уровнем компетенций в каждой сфере деятельности мы успешно развиваем взаимовыгодное сотрудничество со своими партнерами на принципах надежности и профессионализма.

Главное – уметь сосредоточить внимание и финансы на поставленных целях, эффективно анализировать информацию и не бояться вводить новшества, принимая на себя ответственность за свои решения.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



'95 Основание
компании



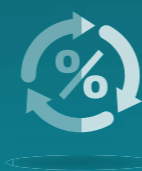
'08 Вхождение
в состав
ОАО «Катрен»



'08 Запуск
логистического
комплекса
категории «А+»
площадью 4060 м²



'09 Внедрение
передовых
методов учета
и торговли
Внедрение программы
Business Explorer



'11 Запуск проекта
по предоставлению
транзитных скидок
поставщикам



'13 Внедрение системы
мониторинга,
условий хранения
и транспортировки ЛС



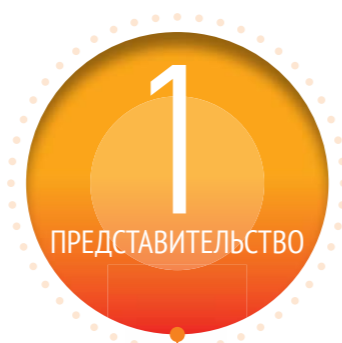
'14 Значительное
расширение площадей
распределительного
и регионального складов
в Днепропетровске

География бизнеса

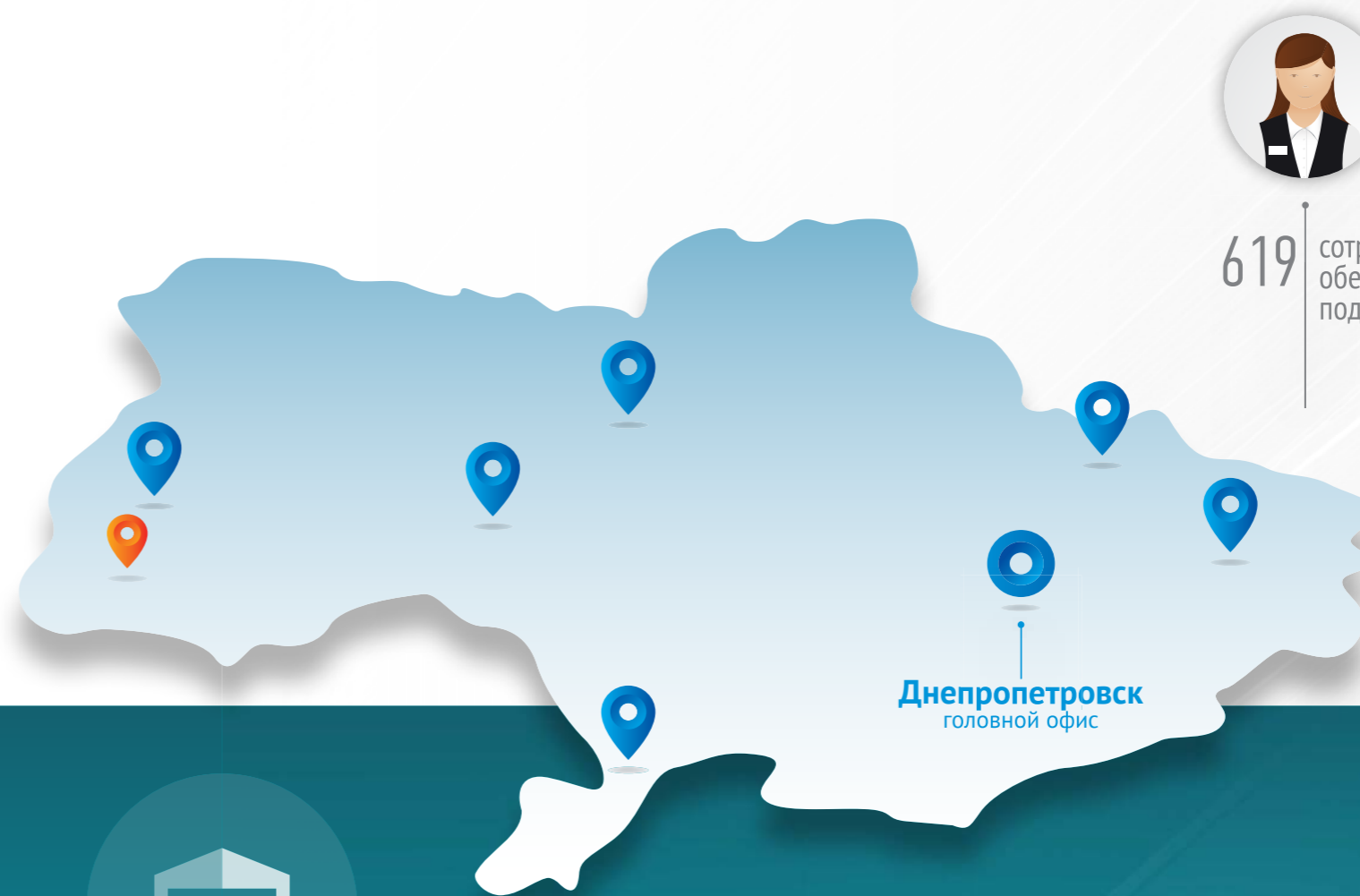
За время работы логистика компании приобрела оптимальный формат, позволяющий обеспечить дистрибьюторское присутствие на всей территории страны.



Львов
Киев
Харьков
Винница
Одесса
Днепропетровск
Донецк



Ивано-Франковск



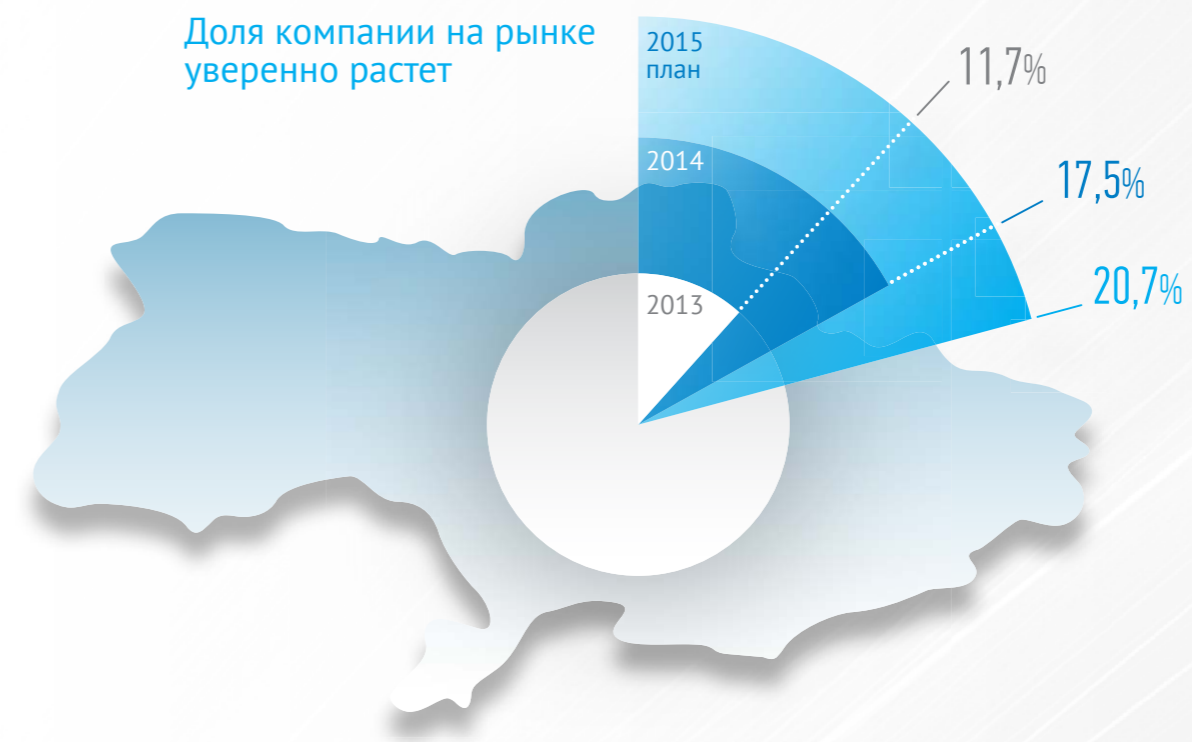
619 сотрудников
обеспечивают работу
подразделения



20,3 тыс. м²
составляет общая площадь складских помещений.
Оптимальное распределение и объем складов обеспечивают полную загрузку и эффективное использование площадей.

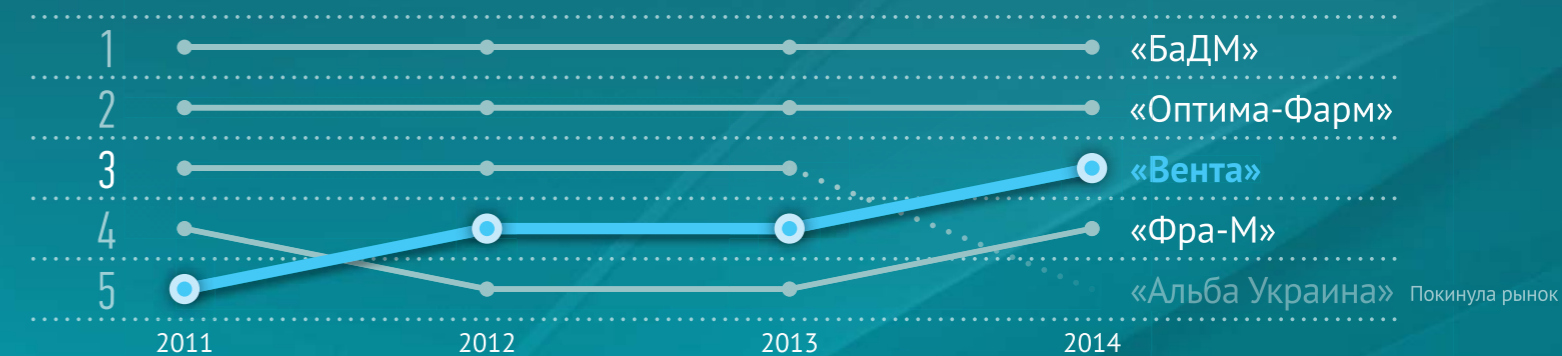
Укрепление позиций

В 2014 году компания показала существенный рост долларовой выручки.



Усиливается положение компании среди дистрибьюторов:

Топ-5 дистрибьюторов Украины по объему поставок ЛС в аптечные учреждения



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

Планы на 2015 год

План развития бизнеса компании включает комплексную работу по ряду ключевых направлений.



АПТЕЧНАЯ СЕТЬ «МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ»

Дочерняя структура ОАО «Катрен». Работает на рынке фармацевтического ритейла России с 2006 года, на сегодняшний день имеет 28 региональных отделений по всей стране.

Номинант Международной премии аптекарей «Золотая ступка 2014».



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

На российском аптечном рынке мы занимаем лидирующее положение по целому ряду направлений благодаря внедрению новых технологий, тщательному анализу показателей деятельности компании, высокому интеллектуальному потенциалу наших сотрудников.

Ежегодные маркетинговые исследования показывают, как клиенты оценивают уровень профессиональной подготовки наших специалистов, ассортимент, цены. Анализируя эти данные, мы находим новые направления и ресурсы для развития.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



'06

Первая аптека
Открыто
11 региональных
отделений

25

'07

25 региональных
отделений
Формирование
команды



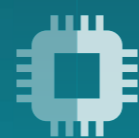
'08

13 место
в рейтинге
ЦМИ «Фармэксперт»
Разработана система
сборов и обучения



'09

Разработана
стратегия развития
и мотивационные
модели на 5 лет



'10

Внедрение Единой
информационной
системы (ЕИС)
Концепция
постановки задач
на всех уровнях
компании



'11

Внедрение
системы
ценообразования



'12

Развитие
франчайзинга
Внедрение системы
взаимодействия
с производителями



'13

Внедрение
системы
управления
покупками аптек
и аптечных сетей



'14

Реформа
системы продаж
Разработка
программы
«Партнер»



География бизнеса

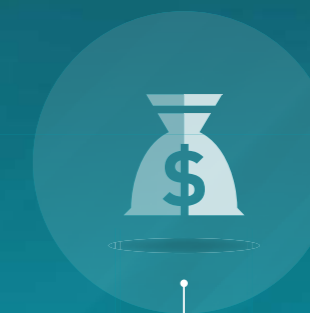
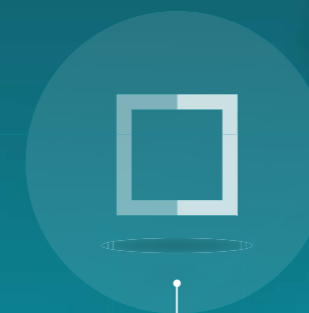
Сеть занимает лидирующее место в стране по географическому охвату, осуществляя свою деятельность в 53 субъектах федерации.

496
АПТЕК

в 53 субъектах
Российской Федерации

В основном сеть состоит из специализированных супермаркетов с открытой выкладкой.

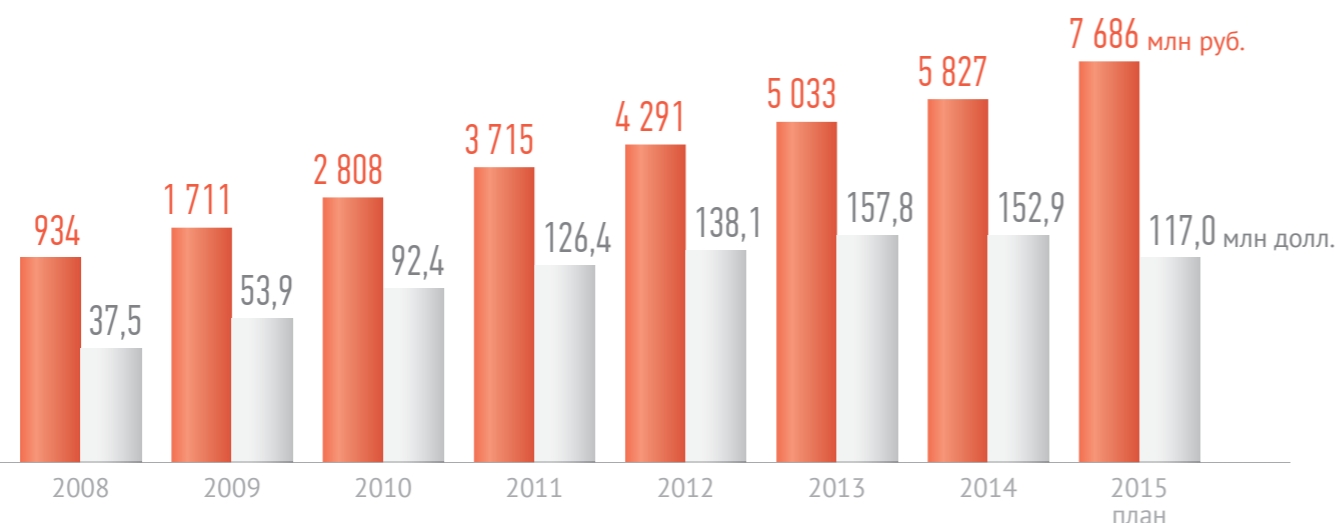
Помимо лекарственных средств, в аптеках сети широко представлены и сопутствующие медтовары.



Развитие сети

Благодаря совершенствованию системы управления за счет развития франчайзинга и наращивания количества собственных аптек, география и охват сети интенсивно расширяются.

Товарооборот сети



Количество аптек сети растет*



Для повышения эффективности работы сети в новых условиях разработан алгоритм исследования покупательских предпочтений, проведена оптимизация доходности в группах МНН, внедряются новые технологии продаж и методология обучения сотрудников.

* Без учета франчайзинга

Планы на 2015 год



Рост товарооборота к 2014 году в рублях



Рост количества аптек

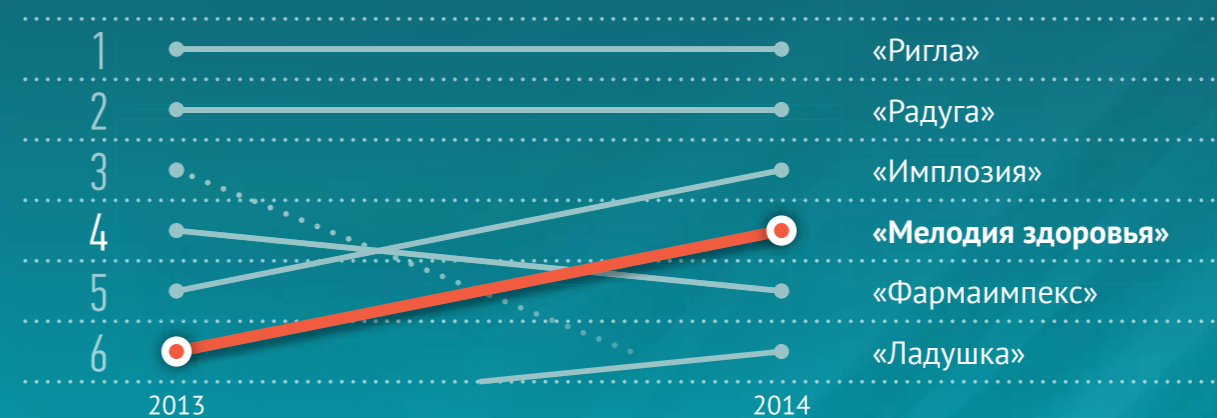


Двукратный рост прибыли



Снижение управленческих затрат

По итогам 2014 года «Мелодия здоровья» поднялась на 4-е место в российском комплексном рейтинге



Комплексный рейтинг аптечных сетей РФ по итогам 2014 г. (федеральные сети)
Данные предоставлены RNC Pharma

«ЭМИТИ ИНТЕРНЭШНЛ»

Республика Казахстан

Казахстанский национальный фармдистрибьютор, дочерняя структура ОАО «Катрен».

Один из лидеров фармацевтического рынка.

Пионер республиканского дистрибьюторского сектора фармацевтической отрасли по международной сертификации ISO 9001:2000 и GDP.



Евгений Юрьевич Землянкин
генеральный директор

Окончил Омскую государственную медицинскую академию (1997 г.)
Диплом МВА, МИМ ЛИНК (2009 г.)
Магистр «Менеджмент», МИМ ЛИНК (2012 г.)

В ОАО «Катрен» с 2005 года,
в ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» с 2013 года

Человеческие ресурсы и правильная организация операционных процессов определяют успех любого бизнеса. В рамках стратегии низких затрат ключевыми задачами становятся обучение сотрудников, при котором любые технологии осваиваются в предельно сжатые сроки, и развитие логистической инфраструктуры – с максимально экономичным использованием всех ресурсов.

Эти принципы лежат в основе европейских стандартов ISO и GDP системы качества на предприятии. Высочайшее качество – основа сотрудничества с нашими партнерами. Мы поддерживаем и помогаем развивать бизнес каждого из наших клиентов, независимо от его размера.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



'93 Основание компании



'05 Получение сертификата ISO 9001



'08 Второй дистрибьютор Казахстана



'09 Продажа доли холдингу «Катрен»



'10 Внедрение программы электронного заказа



'14 Розничный склад в Алматы получил сертификат GDP

Широкая сеть филиалов полностью охватывает территорию республики

8
ФИЛИАЛОВ

Астана
Алматы
Шымкент
Уральск
Усть-Каменогорск
Костанай
Актау
Караганда

9
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

Павлодар
Петропавловск
Кокшетау
Талдыкорган
Кызылорда
Тараз
Актобе
Атырау
Семей



Алматы
головной офис



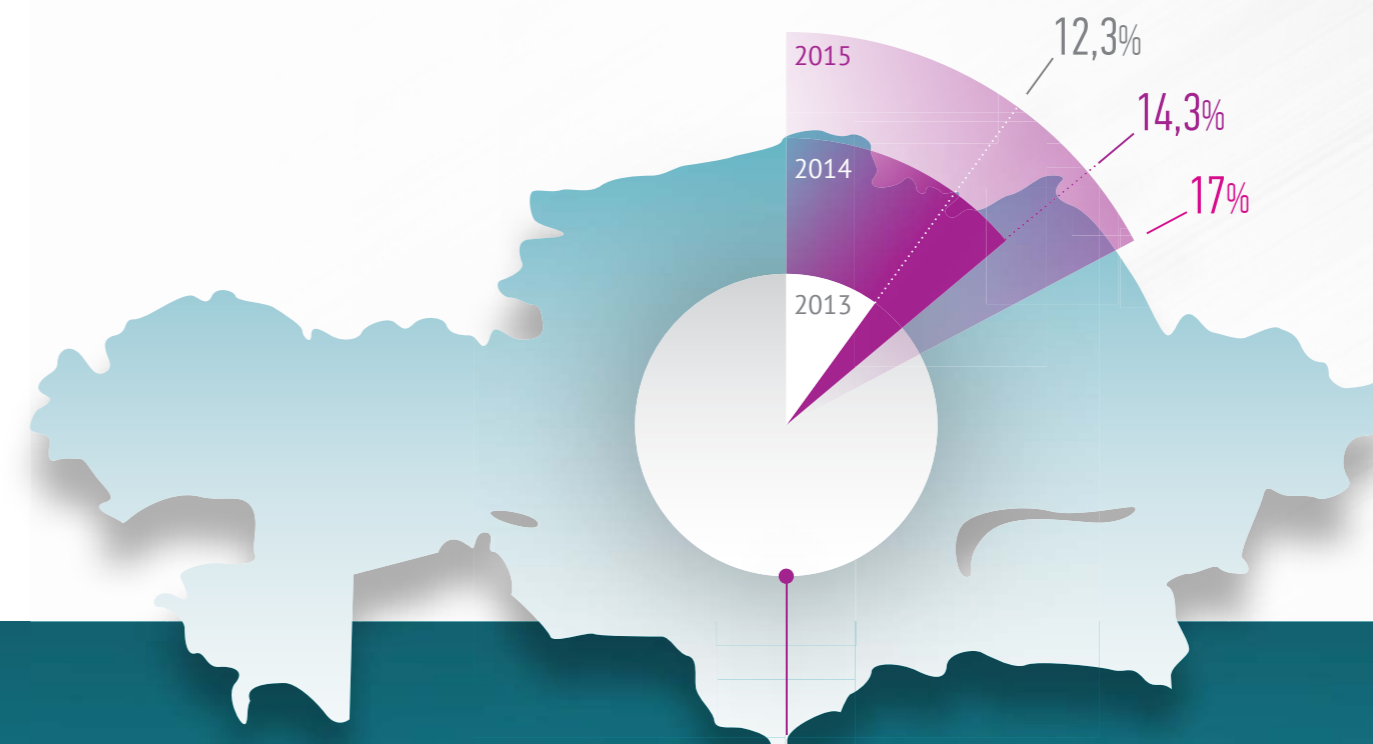
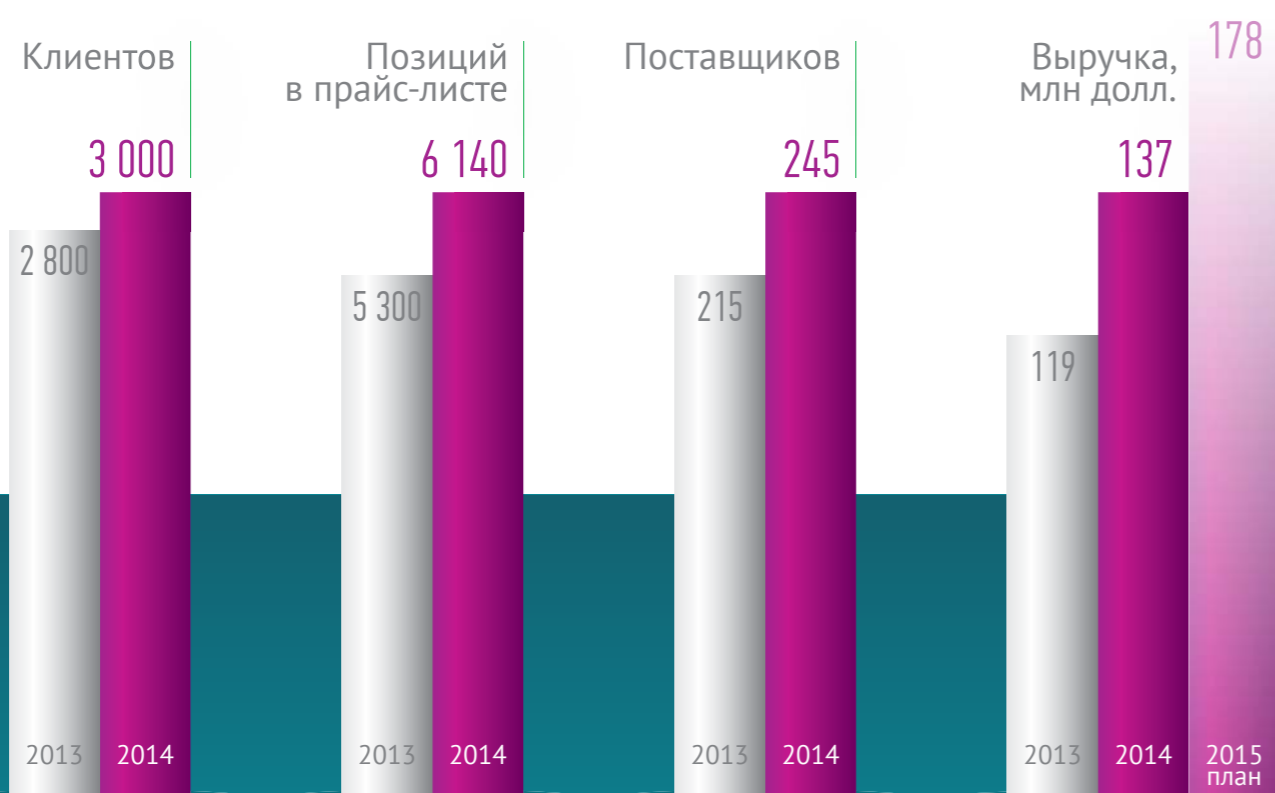
275
сотрудников
обеспечивают работу
подразделения



Тщательная проработка логистической инфраструктуры столь крупного масштаба позволяет компании оптимизировать складские и транспортные издержки.

За 2014 год показатели компании существенно выросли

Из года в год компания работает над эффективностью и увеличением доли присутствия на рынке. Долларовая выручка увеличилась на 16%.



В 2014 году доля присутствия на рынке Казахстана увеличилась на 2%

Планы компании на 2015 год

В 2015 году компания планирует выйти на объем выручки в 178 млн долл., нарастив при этом долю своего присутствия на фармацевтическом рынке Казахстана до 17%.

Для достижения этой цели осуществляется:

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ

- Оптимизация операционных процессов и системы мотивации для формирования культуры экономии ресурсов компании
- Снижение операционных затрат с 6% до 5,4%
- Эффективное управление товарными запасами и сокращение финансового цикла до 110 дней
- Оптимизация складской и транспортной логистики

РАСШИРЕНИЕ БИЗНЕСА

- Развитие инфраструктуры и увеличение складских мощностей компании до 10,5 тыс. м²

ИНТЕНСИВНОЕ РАЗВИТИЕ

- Выход на стандарт GDP (Надлежащая дистрибьюторская практика) центрального склада в Алматы и розничного склада в Уральске
- Открытие нового склада с использованием конвейера в Астане. Это позволит увеличить количество обрабатываемых заявок до 60 000 в день
- Развитие компетенций сбытовых команд в управлении коммуникациями
- Индивидуальное планирование и бюджетирование для клиента, качественное использование процедур CRM в сбыте
- Достижение более привлекательных условий во взаимодействии с поставщиками и расширение ассортимента до 6500 позиций

\$178M
Объем выручки

17%
Доля на рынке

«ДОМИНАНТАФАРМ»

Республика Беларусь

Белорусский дистрибьютор,
дочерняя структура ОАО «Катрен».



Сергей Сергеевич Сабодаха
директор

Окончил Мурманский государственный
технический университет
(международное право) (2002 г.)

Магистр менеджмента МИМ ЛИНК (2013 г.)

В ОАО «Катрен» с 2008 года,
в ОДО «Доминантафарм» с 2013 года

Перенимая опыт сбытовых технологий материнской компании, мы разрабатываем собственные инструменты, позволяющие выявлять и удовлетворять потребности клиентов при максимально эффективном управлении затратами.

Значимый фактор успеха – это результативная работа команды, направленная на выстраивание долговременных партнерских отношений с ключевыми участниками рынка.

Постоянное повышение уровня профессиональных компетенций, совершенствование управления ассортиментом, оптимизация процессов и сокращение операционных расходов позволит компании в ближайшей перспективе усилить свои позиции на рынке.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



'04 Основание
компании



'10 Вхождение в состав
ОАО «Катрен»



'11 Развитие
логистических
мощностей



'12 Развитие
сотрудничества
с новыми для рынка
Белоруссии
поставщиками



'13 Проведен
комплексный аудит
Начат процесс
внедрения
технологий «Катрен»
Создание
коммерческой службы



'14 Развитие
клиентской базы
Продолжено
внедрение технологий
материнской компании
по всем направлениям

Потенциал для роста и развития

Активное развитие имеющихся ресурсов и использование эффективных технологий открывает перед компанией широкие перспективы роста на фармрынке.



Начиная с 2013 года компания активно внедряет технологии «Катрен», что наряду с обучением даст возможность получить конкурентное преимущество – самые низкие в отрасли издержки.

В 2014 году компания занимала 2% на рынке. В планах на 2015 год – войти в десятку лучших дистрибьюторов страны.

Планы на 2015 год



Прирост товарооборота к 2014 году в белорусских рублях



Двукратный рост чистой прибыли



Снижение операционных расходов с 12,8% до 10%



Увеличение годового показателя количества позиций, обрабатываемых складом, в два раза



2 000

тыс. м² составляет общая площадь центрального склада

Контактная информация

ОАО «Катрен», Россия
141400, Московская обл., г. Химки, Вашутинское шоссе, вл. 22
office@katrengroup.ru
тел./факс (495) 539-29-96
www.katrengroup.ru

АО НПК «Катрен», Россия
630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4
тел./факс (383) 333-67-01
www.katren.ru

Аптечная сеть «МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ», Россия
630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4/3
тел./факс (383) 363-59-83
www.melzdrav.ru

«ВЕНТА.ЛТД», Украина
49000, г. Днепропетровск, Крестьянский спуск, 3а
тел. (056) 370-35-00
www.ventald.com.ua

«ЭМИТИ ИНТЕРНЕСНЛ», Казахстан
050026, г. Алматы, ул. Муратбаева, 23
тел. +7 (727) 2-448-448
www.amity.kz

«ДОМИНАНТАФАРМ», Республика Беларусь
220140, г. Минск, ул. Матусевича, д.35, помещение 15, каб. 21
тел./факс +375 17 205 77 85
www.dominantapharm.by

