

ОАО **КАТРЕН**

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2015

Настоящий отчет раскрывает информацию об итогах деятельности ОАО «Катрен» за 2015 г. и не является годовым отчетом в соответствии с требованиями гл. 70 Положения Банка России от 30 декабря 2014 г. N 454-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг».

Текст годового отчета ОАО «Катрен», раскрываемого в соответствии с требованиями гл. 70 Положения Банка России от 30 декабря 2014 г. N 454-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг», публикуется на странице, предоставленной ОАО «Катрен» уполномоченным агентством «Интерфакс», в сети Интернет на сайте www.e-disclosure.ru, в разделе «Отчетность», после его утверждения Общим собранием акционеров.

СОДЕРЖАНИЕ

- 2 Ключевые финансовые и операционные показатели Группы за 2015 год
- 3 Обращение Генерального директора
- 4 Положение Общества в отрасли
Перспективы развития Общества
- 5 Миссия Группы
Юридическая структура
Приоритетные направления деятельности Общества,
решение стратегических задач Общества
- 6 Совет директоров
- 7 История компании

- 8 Основные финансовые показатели деятельности Общества
- 16 Система управления рисками
- 17 Социальная ответственность
- 18 Благотворительная деятельность
- 19 Вопросы охраны здоровья работников,
их профессионального обучения,
безопасности труда и защиты окружающей среды

- 23 **АО НПК «Катрен»**
Компания в цифрах
- 24 Географическая структура
- 25 Итоги деятельности
- 27 Доля присутствия
на фармацевтическом рынке России
- 28 Логистическая система
- 30 Ассортимент
- 31 Продвижение продукции
- 32 Проект Apteka.ru
- 33 Итоги и планы
- 35 Анализ фармацевтического рынка
- 38 Положение компании на рынке

- 42 Аптечная сеть «Мелодия здоровья»
- 45 **ООО «Вента.ЛТД»**
- 49 **ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»**
- 53 **ОДО «Доминантафарм»**
- 55 Контактная информация

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ ЗА 2015 ГОД





ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Уважаемые партнеры!

2015 год для группы компаний ОАО «Катрен» был успешным: мы получили рекордную прибыль по холдингу в размере 5,2 млрд рублей. Несмотря на то что экономическая ситуация по-прежнему кризисная, в 2015 году, по сравнению с годом 2014, изменения происходили более плавно, все подразделения компании показали в целом достойные результаты.

АО НПК «Катрен» подтвердило лидерство в рейтинге фармдистрибьюторов, а также было названо самым влиятельным фармдистрибьютором по итогам 2015 года. Лидерство — это не только количественные показатели бизнеса, но и качественные. Лидер берет на себя ответственность, формирует образ будущего в отрасли, определяет тренды развития — это именно то, что двигает Компанию вперед. Мы действительно идем с опережением, но не останавливаемся на достигнутом, продолжаем совершенствовать процессы, укреплять свои позиции с точки зрения привлекательности ассортимента и прекрасно осознаем, что нам есть над чем работать.

В контексте формирования будущего нельзя не упомянуть о сервисе по поиску лекарств Arтека.ru. Это не просто проект, это новый тренд на рынке, звено, которого не хватало. На фоне роста рынка электронной коммерции сервис Arтека.ru обеспечивает доступность лекарств, приемлемые цены, прозрачность цепи поставок от производителя до конечного потребителя и, самое главное, — соблюдение всех законодательных норм в его реализации. Всё это уже оценили конечные потребители. Результаты показывают, что проект интересен для аптек — более 11 000 из них стали партнерами сервиса. Всё это говорит о том, что наша идея принята и поддержана рынком. Уверен, Arтека.ru продолжит свое стремительное развитие. В 2016 году перед нами стоит амбициозная задача увеличения месячного товарооборота почти в три раза, до 1 миллиарда рублей, и это заявка на очень весомый результат.

Аптечная сеть «Мелодия здоровья» в 2015 году реализовала поставленные задачи не полностью. На это повлияла как кризисная ситуация, так и позднее изменение тактики поведения на рынке. В 2016 году планируется сокращение убыточных аптек, реструктуризация управления цепочкой поставок, более точное выстраивание заказов с использованием новых программных технологий. В меньшей степени мы делаем ставку на органическое развитие, в большей — на сделки по слиянию и поглощению. Этот вектор был задан в прошлом году: «Мелодия здоровья» приобретала небольшие сети для дальнейшего преобразования. Запланировано несколько больших шагов: интеграционные процессы, корректировка управления пулом аптек, а также огромный блок работы с покупателем, маркетинговые мероприятия.

Украинское подразделение ООО «Вента.ЛТД» по итогам 2015 года занимает третье место по товарообороту, несмотря на сложную обстановку и сильнейший удар по экономике страны. Но поскольку фармацевтический рынок достаточно эластичен и в подразделении работает устойчивая бизнес-модель компании «Катрен», «Вента.ЛТД» адаптировалась и достойно прошла 2015 год. Идет автоматизация склада в Тернополе, который будет запущен в 2016 году, а также планируется автоматизация розничных складов в Киеве и Днепрпетровске.

В Казахстане, где находится наше подразделение ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», ситуация была крайне непростой, в первую очередь из-за девальвации национальной валюты. Казахский рынок очень уязвим, поэтому такие потрясения не могли пройти для него незаметно, адаптироваться было сложно, зафиксированы убытки. На 2016 год прогнозы более оптимистичные, мы настроены на прибыль.

Белорусское подразделение ОДО «Доминантафарм» также преодолеvalo сложности мировой кризисной ситуации, и адаптировалось, сократив затраты. В 2016 году мы продолжим наращивать свою долю, балансировать на приемлемой доходности, улучшать сервис и эффективность действующих бизнес-процессов.

Основная стратегия холдинга в целом в 2016 году — обеспечение высокого сервиса и низких цен на базе применения технологий, а также всего интеллектуального и творческого потенциала Компании. 2016 год будет интересен тем, что заканчиваются процессы форматирования наших подразделений, и, уверен, это скажется на результатах.

В текущих условиях фокусом внимания являются отношения с партнерами — кризис проверяет надежность, прозрачность, стабильность нашего сотрудничества. В целом компания продолжает движение в направлении максимальной технологичности и оптимизации затрат — мы используем все возможности межрегиональных складов, сохраняя высокий уровень сервиса, а также обеспечивая широту ассортимента, глубину запасов и скорость обслуживания наших клиентов.



Владимир Николаевич Спиридонов
Генеральный директор
ОАО «Катрен»

ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

Открытое акционерное общество «Катрен» является холдинговой компанией Группы, осуществляющей деятельность на фармацевтических рынках в сегментах дистрибуции и розницы. ОАО «Катрен» владеет компаниями в четырех странах.

АО НПК «Катрен»

Основная компания холдинга, осуществляющая дистрибуцию лекарственных средств во всех федеральных округах и субъектах Российской Федерации. Прирост выручки в 2015 году составил 27% при общем росте фармацевтического рынка 9,2%. По данным международного исследовательского агентства IMS Health, в совокупном рейтинге фармдистрибуторов, 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

Прирост товарооборота сети в 2015 году составил 14%. Аптечная сеть включает в себя 617 аптек (с учетом франчайзинга) в 53 субъектах Российской Федерации. Аналитическая компания RNC Pharma присвоила АС «Мелодии здоровья» 6-е место в проведенном комплексном рейтинге аптечных сетей РФ.

ООО «ВЕНТА.ЛТД», Украина

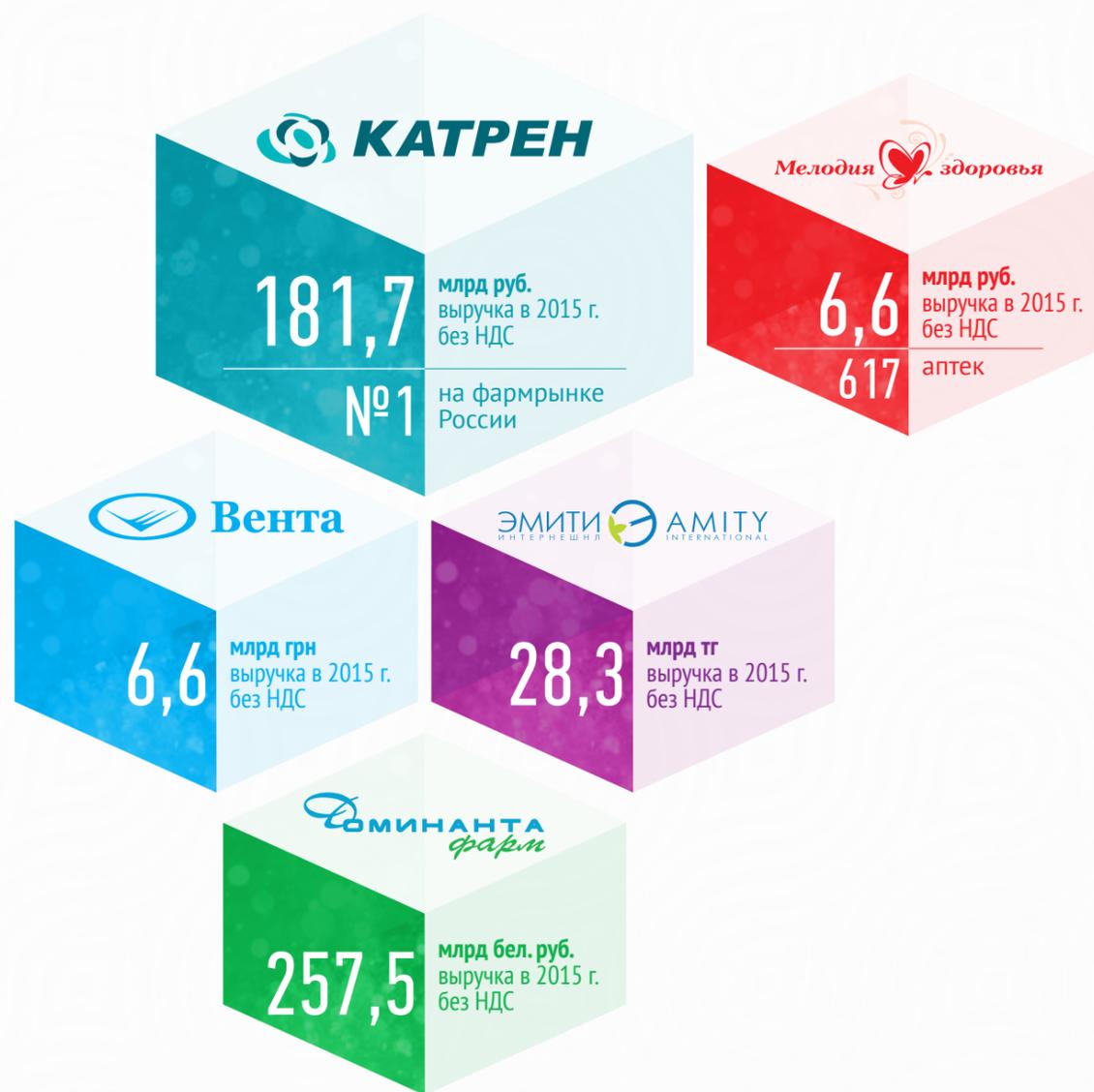
По информации аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research, ООО «ВЕНТА.ЛТД» входит в тройку крупнейших дистрибуторов Украины по объему поставок ЛС в аптечные учреждения. За 2015 прирост выручки компании составил 26%.

ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», Казахстан

Один из крупнейших дистрибуторов казахстанского фармацевтического рынка, занимающий 13,6% коммерческого фармрынка. В 2015 году компания показала прирост выручки 12%. Первая в республике компания дистрибуторского сектора фармацевтической отрасли, прошедшая международную сертификацию ISO 9001:2000 и внедрившая в работу стандарт GDP.

ОДО «Доминантафарм», Республика Беларусь

Белорусский фармацевтический дистрибутор. Прирост выручки за 2015 год составил 37%.



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Перспективы развития общества сосредоточены в компаниях, которыми Общество владеет.

На 2016 год перед Группой «Катрен» поставлены задачи:

- рост товарооборота, превышающий темпы роста рынка;
- увеличение производительности;
- рентабельность (прибыль к выручке) порядка 1%;
- поддержание коэффициента соотношения собственных и заемных средств не менее 2.

Для достижения данных задач планируется:

- продолжение курса на консолидацию складов и создание крупных высокотехнологичных региональных складов;
- снижение операционных расходов;
- увеличение выработки на одного сотрудника;
- расширение портфеля контрактов на поставку аптечного и госпитального ассортимента;
- сокращение уровня товарного запаса;
- развитие сервиса Apteka.ru, активная рекламная кампания на Центральном телевидении.

МИССИЯ ГРУППЫ

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.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА, РЕШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ОБЩЕСТВА

Приоритетное направление деятельности Общества — стать международной компанией, занимающей лидирующие позиции на рынках присутствия в сферах деятельности, улучшающих здоровье и качество жизни людей, обеспечивая непрерывный рост капитала и эффективное использование инвестиций.

СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ЗАДАЧАМИ ОБЩЕСТВА 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

В годовом отчете под ОАО «Катрен» (далее — Общество), понимается материнская компания Группы «Катрен» — Открытое акционерное общество «Катрен». Под Группой «Катрен», Группой, Холдингом, Компанией следует понимать совокупность обществ, состоящую из ОАО «Катрен» и обществ Группы «Катрен». Настоящий годовой отчет содержит информацию об ОАО «Катрен» и о Группе «Катрен». Поскольку материнская компания ОАО «Катрен» и ряд других обществ Группы «Катрен» оказывают существенное влияние на показатели деятельности Группы в целом, то по мере необходимости в настоящем годовом отчете приводится информация об их деятельности.

ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

77,47%

физические лица



15,37%

Европейский банк реконструкции и развития

7,16%

100% АО НПК «Катрен», Россия, Новосибирск

100% АО «Мелодия здоровья», Россия, Новосибирск

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

100% ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», Казахстан, Алматы

95% ОДО «Доминантафарм», Беларусь, Минск

10% физические лица

5% физические лица

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Изменений в составе Совета директоров в отчетном году не было. В 2015 году Совет директоров ОАО «Катрен» осуществлял свою деятельность в следующем составе:



Леонид Валентинович Конобеев
 Генеральный директор АО НПК «Катрен»
 Акционер Общества

В 1986 г. окончил Новосибирский государственный университет, имеет диплом The Open University, UK.



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

В 1993 г. окончила Сибирский университет потребительской кооперации, MBA The Open University, UK.



Владимир Николаевич Спиридонов
 Генеральный директор ОАО «Катрен»
 Акционер Общества

В 1985 г. окончил Новосибирский государственный университет, имеет диплом The Open University, UK.



Ирина Петровна Цой
 Заместитель Генерального директора
 ОАО «Катрен»

В 1996 г. окончила Новосибирский государственный университет, MBA The Open University, UK.



Екатерина Сергеевна Толкачева
 Директор ООО «Зеленый дом»

В 2000 г. окончила Новосибирский государственный университет, MBA The Open University, UK.



Анатолий Леонидович Тенцер
 Директор службы развития АО НПК «Катрен»

В 1991 г. окончил Новосибирский государственный технический университет, MBA The Open University, UK.



Jere C. Calmes / Джери Калмис
 Независимый директор

Бакалавр искусств, политических наук (Bachelor of Arts, Political Science), Bates College, Lewiston, ME, USA.



Артем Александрович Ситников
 Директор, номинированный ЕБРР

В 1995 г. окончил Московский государственный институт международных отношений, MBA London Business School (2002 г.).



Сергей Викторович Шibaев
 Независимый директор

В 1981 г. окончил Московский государственный институт международных отношений, Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), UK (1995 г.), MBA, The Henley Management College, UK (1997 г.).

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

	1993	19 апреля – основание компании ЗАО НПК «Катрен»		2005	Компания заняла 6-е место в рейтинге национальных дистрибьюторов У ЕБРР выкуплен 31,43%-ный пакет акций
	1994	Открытие первого склада		2006	Открытие нового логистического комплекса в Москве Создание АС «Мелодия здоровья»
	1995	Первые клиенты вне Новосибирской области		2007	ЗАО НПК «Катрен» – третья компания по валовому товарообороту на фармрынке России
	1996	Первое региональное представительство в Омске		2008	Создание ОАО «Катрен». Приобретение контрольного пакета акций фармдистрибьютора ООО «Вента.ЛТД» (Украина)
	1997	Открыто 15 региональных представительств		2009	Приобретение контрольного пакета акций фармдистрибьютора ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» (Казахстан)
	1998	Рост продаж на 17% несмотря на финансовый кризис		2010	Приобретение 51% акций фармдистрибьютора ОДО «Доминантафарм» (Республика Беларусь)
	1999	«Катрен» входит в группу крупных межрегиональных фармдистрибьюторов		2011	Стартовал проект «Дельта 10» – стратегическое партнерство между производителем, дистрибьютором «Катрен» и аптекой
	2000	Внедрение складской программы Business Explorer		2012	Продажа ЕБРР 15,4% акций холдинга за счет допэмиссии Запущен сервис заказа лекарств через Интернет Apteka.ru
	2001	Внедрение программы электронного заказа WinPrice		2013	ЗАО НПК «Катрен» – компания №1 на фармацевтическом рынке России (IMS Health)
	2002	Первый выпуск корпоративной газеты «Катрен-Стиль» Старт проекта «Катрен-Стиль» – медицинская одежда		2014	АО НПК «Катрен» присвоен рейтинг «ruAA-» от Standard & Poor's
	2003	Официальное признание компании национальным дистрибьютором Создан Корпоративный благотворительный фонд		2015	Сайт Apteka.ru вошел в тройку лидеров мирового рейтинга популярности аптечных сайтов SimilarWeb Открытие автоматизированных складов в Уфе, Краснодаре и Ставрополе
	2004	Открытие новых маркетинговых проектов: «Катрен-Финанс», «Катрен-Автоматизация» и «Катрен – Программа качества медикаментов»			

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

ОАО «Катрен», являющееся головной компанией Группы, презентует консолидированную отчетность за 2015 год. Финансовые результаты деятельности представлены в соответствии с МСФО.

В 2015 году внесено изменение в учетную политику в части формирования отчетности по МСФО в валюте представления – российский рубль.

Консолидированная отчетность за 2015 год, подтвержденная независимым аудитором КПМГ, публикуется на сайте www.katrengroup.ru.

ВЫРУЧКА

За 2015 год выручка Группы в сравнении с 2014 годом увеличилась на 25% и составила 214 млрд руб.

Группа	Страна	Выручка в млрд руб.		Изменение 2015/2014 (%)
		2014	2015	
Итого по Группе «Катрен»:		171	214	25%
АО НПК «Катрен»	Россия	143	182	27%
АО «Мелодия здоровья»	Россия	6	7	14%
ООО «Вента. ЛТД»	Украина	17	18	8%
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	Казахстан	5	8	47%
ОДО «Доминантафарм»	Беларусь	0,7	1,0	39%
Консолидирующие корректировки		-1	-2	

ДОЛЯ В ВЫРУЧКЕ ГРУППЫ В 2015 ГОДУ

АО НПК «Катрен»	85,0%
АО «Мелодия здоровья»	3,1%
ООО «Вента. ЛТД»	8,6%
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»	3,6%
ОДО «Доминантафарм»	0,5%
Консолидирующие корректировки	-0,8%

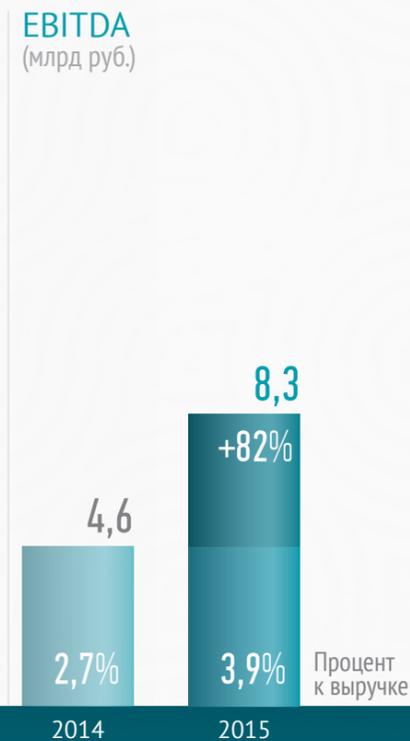
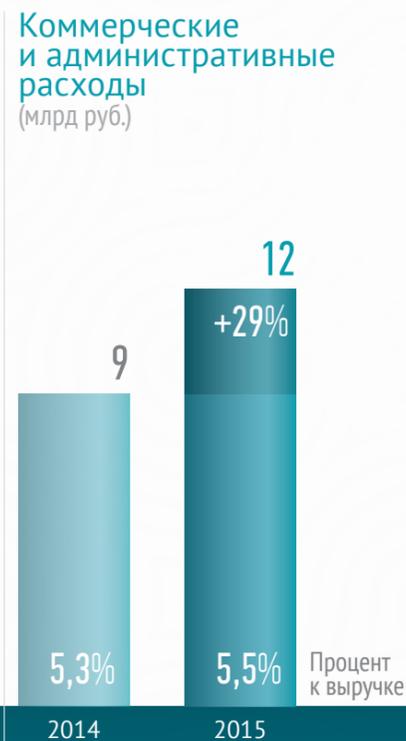
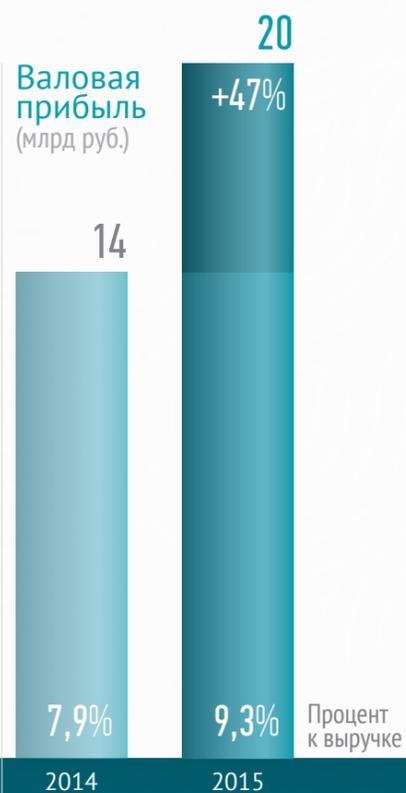
Полный комплект отчетности размещен на сайте www.katrengroup.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ «КАТРЕН» КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА

в тыс. руб.

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2014	2015
Выручка	171 173 403	213 809 657
Себестоимость продаж	(157 666 083)	(193 966 130)
Валовая прибыль	13 507 320	19 843 527
Прочие доходы	367 628	448 340
Коммерческие расходы	(6 080 352)	(7 495 350)
Административные расходы	(2 951 182)	(4 173 220)
Прочие расходы	(1 155 158)	(1 573 875)
Результаты операционной деятельности	3 688 256	7 049 422
Финансовый расход в нетто-величине	22 350	(70 095)
Прибыль до налогообложения	3 710 606	6 979 327
Расход по налогу на прибыль	(848 065)	(1 718 125)
Прибыль за отчетный год	2 862 541	5 261 202
Прибыль, причитающаяся:		
Собственникам Компании	2 833 782	5 156 886
Миноритарным участникам дочерних обществ	28 759	104 316
ЕБИТДА	4 600 987	8 333 980

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Увеличение расходов связано с выплатой бонуса менеджменту Компании по результатам 2015 года, зависящего от уровня прибыли Компании

Основные функционалы, по которым удалось сократить уровень расходов по дистрибьюторским компаниям: транспорт, входная логистика

Основная составляющая прочих операционных расходов – курсовые разницы по закупке товара по ООО «Вента.ЛТД», ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», ОДО «Доминантафарм»

Чистый финансовый долг на 31.12.2015 г. составил 1,0 млрд руб., что составляет не более двух дней выручки Компании

ОАО «КАТРЕН»
 КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ
 в тыс. руб.

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2014	2015
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Основные средства	6 951 540	7 501 389
Нематериальные активы	259 287	605 774
Прочие внеоборотные активы	619 559	595 041
Итого внеоборотных активов	7 830 386	8 702 204
Оборотные активы		
Запасы	36 423 125	42 947 765
Прочие инвестиции	813 683	550 360
Текущий налог на прибыль	1 665	2 501
Торговая и прочая дебиторская задолженность	33 604 115	35 884 290
Предоплата за оборотные активы	198 077	267 233
Денежные средства и их эквиваленты	5 353 575	1 050 990
Итого оборотных активов	76 394 240	80 703 139
Всего активов	84 224 626	89 405 343

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2014	2015
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Собственный капитал		
Уставный капитал	1 094 980	1 094 980
Эмиссионный доход	1 925 945	1 925 945
Резервы	(80 523)	76 034
Нераспределенная прибыль	5 292 364	7 966 285
Итого собственного капитала акционеров компании	8 232 766	11 063 244
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	1 800 000	-
Отложенные налоговые обязательства	356 454	247 822
Итого долгосрочных обязательств	2 156 454	247 822
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	881 027	2 060 215
Торговая и прочая кредиторская задолженность	72 178 060	75 031 450
Чистые активы, принадлежащие миноритариям ДК	62 421	170 709
Резервы	5 000	9 782
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	708 898	822 121
Итого краткосрочных обязательств	73 835 406	78 094 277
Итого обязательств	75 991 860	78 342 099
Всего собственного капитала и обязательств	84 224 626	89 405 343

ИЗМЕНЕНИЯ
В СТРУКТУРЕ БАЛАНСА

Структура активов
(%)



Структура оборотных активов
(%)



Структура пассивов
(%)



Собственный капитал
(%)



АКТИВЫ
КОМПАНИИ

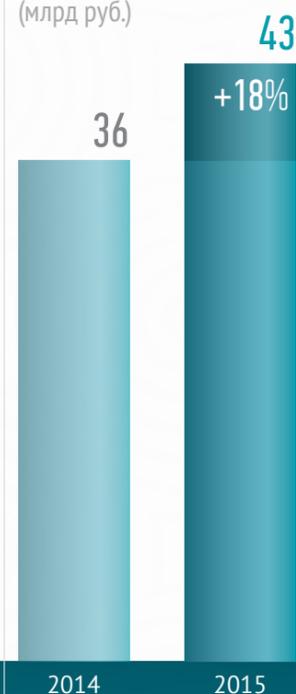
Основные средства
(млрд руб.)



Группа имеет страховое покрытие в отношении основных средств на 31.12.2015 г. на сумму 4,3 млрд руб.

Начиная с отчетности 2015 года, внесены изменения в учетную политику Компании по МСФО в части отражения стоимости недвижимости по фактическим затратам вместо учета по справедливой стоимости

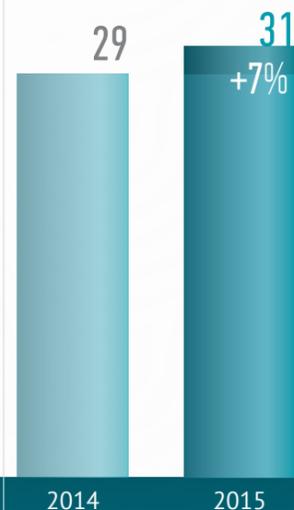
Запасы
(млрд руб.)



По состоянию на 31.12.2015 г. Группа имеет страховое покрытие в отношении запасов на сумму 38,3 млрд руб.

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

Торговая дебиторская задолженность
(млрд руб.)



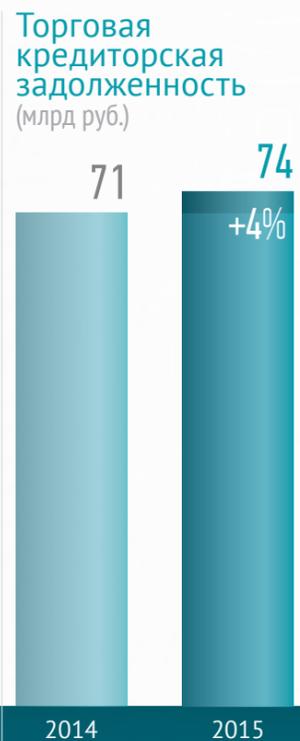
Оборачиваемость дебиторской задолженности по Группе составила 51 день, что на 1 день меньше уровня 2014 года

Год	Товарооборот Группы (млрд руб.)	Торговая ДЗ, без резерва (млрд руб.)	Созданный резерв ДЗ (МСФО)		Оборачиваемость ДЗ (раз в год)
			(млрд руб.)	(%)	
2013	143	21	0,2	1,2	8,2
2014	171	29	0,5	1,8	7,0
2015	214	32	0,8	2,7	7,2

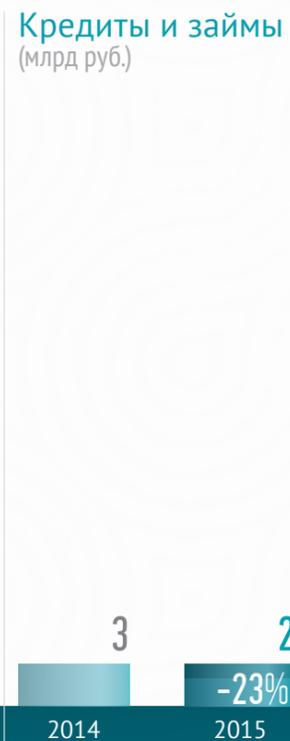
Сбытовая команда регулярно проводит контроль состояния расчетов с дебиторами. Дополнительно юридическая служба проводит мониторинг состояния дебиторской задолженности и принимает решение о передаче задолженности на принудительное взыскание в досудебном или судебном порядке.

Компания создает резервы на возможные убытки от списания сомнительной дебиторской задолженности индивидуально по покупателям из зоны риска.

ПАССИВЫ
КОМПАНИИ



Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2015 году составила 137 дней, что на 7 дней меньше аналогичного показателя 2014 года



Основными кредиторами Группы являлись:

- 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



Основные факторы, оказавшие влияние на изменение капитала:

- прибыль за отчетный период АО НПК «Катрен», ООО «Вента.ЛТД», ОДО «Доминантафарм»
- дивиденды, объявленные и выплаченные акционерам ОАО «Катрен»
- выкуп собственных акций

Финансовый цикл

Оборачиваемость (раз в год)	2014	2015
Торговой дебиторской задолженности*	7,0	7,2
Товарного запаса**	4,8	4,9
Кредиторской задолженности**	2,5	2,7
Ссудной задолженности*	74,2	90,2
Активов*	2,3	2,5

В таблице представлена динамика основных показателей управления ликвидностью Группы

*отношение выручки от продаж к соответствующей среднегодовой величине актива/пассива баланса

**отношение себестоимости продаж к соответствующей среднегодовой величине актива/пассива баланса

ГРУППА КОМПАНИЙ «КАТРЕН»
 КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА
 в тыс. руб.

Показатели	АО НПК «Катрен»		Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Выручка	143 469 860	181 682 648	28 879 650	33 865 438	(1 176 107)	(1 738 429)	171 173 403	213 809 657
Себестоимость продаж	(134 640 845)	(166 933 201)	(24 188 088)	(28 779 999)	1 162 850	1 747 070	(157 666 083)	(193 966 130)
Валовая прибыль	8 829 015	14 749 447	4 691 562	5 085 439	(13 257)	8 641	13 507 320	19 843 527
Прочие доходы	71 364	70 038	309 550	386 284	(13 286)	(7 982)	367 628	448 340
Коммерческие расходы	(4 147 127)	(5 171 800)	(1 941 136)	(2 325 075)	7 911	1 525	(6 080 352)	(7 495 350)
Административные расходы	(1 904 607)	(2 964 834)	(1 051 094)	(1 218 361)	4 519	9 975	(2 951 182)	(4 173 220)
Прочие расходы	(16 323)	(253 257)	(1 138 336)	(1 317 539)	(499)	(3 079)	(1 155 158)	(1 573 875)
Результаты операционной деятельности	2 832 322	6 429 594	870 546	610 748	(14 612)	9 080	3 688 256	7 049 422
Финансовый расход в нетто-величине	330 740	334 268	(224 434)	(335 977)	(83 956)	(68 386)	22 350	(70 095)
Прибыль до налогообложения	3 163 062	6 763 862	646 112	274 771	(98 568)	(59 306)	3 710 606	6 979 327
Расход по налогу на прибыль	(690 893)	(1 425 509)	(173 964)	(306 292)	16 792	13 676	(848 065)	(1 718 125)
Прибыль за отчетный период	2 472 169	5 338 353	472 148	(31 521)	(81 776)	(45 630)	2 862 541	5 261 202
Прибыль, причитающаяся:								
Собственникам Компании	2 472 169	5 338 353	443 389	(135 837)	(81 776)	(45 630)	2 833 782	5 156 886
Миноритарным участникам дочерних обществ	–	–	28 759	104 316	–	–	28 759	104 316

Информация по компаниям в данной презентации раскрывается по принципу существенности.

АО НПК «Катрен» (Россия, Новосибирск) 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 – 88%.

Остальные компании Группы в данной презентации объединены в общий сегмент «Прочие компании».

ОАО «КАТРЕН»
 КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА
 в тыс. руб.

Показатели	АО НПК «Катрен»		Прочие компании		Консолидационные корректировки		Консолидированная отчетность	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
АКТИВЫ								
Внеоборотные активы								
Основные средства	6 441 438	6 814 905	510 102	686 484	–	–	6 951 540	7 501 389
Нематериальные активы	40 297	40 768	219 672	565 006	(682)	–	259 287	605 774
Прочие внеоборотные активы	2 439 275	3 362 172	4 134 310	4 149 001	(5 954 026)	(6 916 132)	619 559	595 041
Итого внеоборотных активов	8 921 010	10 217 845	4 864 084	5 400 491	(5 954 708)	(6 916 132)	7 830 386	8 702 204
Оборотные активы								
Запасы	29 281 984	36 450 646	7 152 371	6 477 246	(11 230)	19 873	36 423 125	42 947 765
Прочие инвестиции	1 288 998	1 079 246	6 033	3 634	(481 348)	(532 520)	813 683	550 360
Текущий налог на прибыль	–	–	1 665	2 501	–	–	1 665	2 501
Торговая и прочая дебиторская задолженность	30 405 393	32 677 276	3 564 173	3 672 833	(365 451)	(465 819)	33 604 115	35 884 290
Предоплата за оборотные активы	167 557	217 377	30 520	49 856	–	–	198 077	267 233
Денежные средства и их эквиваленты	4 809 247	523 848	544 328	527 142	–	–	5 353 575	1 050 990
Итого оборотных активов	65 953 179	70 948 393	11 299 090	10 733 212	(858 029)	(978 466)	76 394 240	80 703 139
Всего активов	74 874 189	81 166 238	16 163 174	16 133 703	(6 812 737)	(7 894 598)	84 224 626	89 405 343
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Собственный капитал								
Уставный капитал	1 500 000	1 500 000	2 921 725	2 921 725	(3 326 745)	(3 326 745)	1 094 980	1 094 980
Эмиссионный доход	–	–	1 808 676	1 808 676	117 269	117 269	1 925 945	1 925 945
Резервы	–	82 709	(61 832)	31 200	(18 691)	(37 875)	(80 523)	76 034
Нераспределенная прибыль	7 211 433	9 541 960	(241 735)	909 609	(1 677 334)	(2 485 284)	5 292 364	7 966 285
Итого собственного капитала акционеров компании	8 711 433	11 124 669	4 426 834	5 671 210	(4 905 501)	(5 732 635)	8 232 766	11 063 244
Долгосрочные обязательства								
Кредиты и займы	1 800 000	–	1 237 368	1 817 456	(1 237 368)	(1 817 456)	1 800 000	–
Отложенные налоговые обязательства	157 967	111 912	175 032	135 260	23 455	650	356 454	247 822
Итого долгосрочных обязательств	1 957 967	111 912	1 412 400	1 952 716	(1 213 913)	(1 816 806)	2 156 454	247 822
Краткосрочные обязательства								
Кредиты и займы	32 447	1 400 000	1 238 580	710 215	(390 000)	(50 000)	881 027	2 060 215
Торговая и прочая кредиторская задолженность	63 509 244	67 915 779	9 034 560	7 581 538	(365 744)	(465 867)	72 178 060	75 031 450
Чистые активы, принадлежащие миноритариям ДК	–	–	–	–	62 421	170 709	62 421	170 709
Резервы	5 000	9 781	–	–	–	1	5 000	9 782
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	658 098	604 097	50 800	218 024	–	–	708 898	822 121
Итого краткосрочных обязательств	64 204 789	69 929 657	10 323 940	8 509 777	(693 323)	(345 157)	73 835 406	78 094 277
Итого обязательств	66 162 756	70 041 569	11 736 340	10 462 493	(1 907 236)	(2 161 963)	75 991 860	78 342 099
Всего собственного капитала и обязательств	74 874 189	81 166 238	16 163 174	16 133 703	(6 812 737)	(7 894 598)	84 224 626	89 405 343

Полный комплект отчетности размещен на сайте www.katrengroup.ru

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ

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

Организационная структура системы управления рисками



Модель управления рисками представлена на следующей схеме:



В компаниях холдинга составлены карты операционных рисков по основным направлениям, на регулярной основе проводятся мониторинги рисков и внутренние аудиторские проверки.

Ежегодная оценка рисков осуществляется по следующим составляющим:

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

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.

Для управления операционными рисками сформирована рабочая группа, в которую вошли ключевые специалисты всех подразделений Компании. Основными функциями группы являются:

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

В 2015 году в Компании были проведены плановые мероприятия, направленные на минимизацию следующих операционных рисков:

- возникновение просроченной дебиторской задолженности, нереальной для взыскания;
- сбой электроснабжения;
- неконтролируемый рост баз данных.

Также в 2015 году были проведены мониторинги действующих систем внутреннего контроля по:

- пожарной безопасности;
- соблюдению холодовой цепи;
- эксплуатации серверного оборудования;
- состоянию стеллажного оборудования.



ПЛАНЫ РАБОТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ НА 2016 ГОД

На основании результатов мониторинга операционных рисков, проведенного в декабре 2015 года, руководством Компании утвержден перечень рисков, работа по минимизации которых должна быть осуществлена в течение 2016 года. Основное внимание будет уделено направлению «Сбыт».

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

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;
- для повышения уровня сервиса регулярно проводим мониторинг мнений клиентов о качестве наших услуг;
- 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.



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

КОРПОРАТИВНЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД «КАТРЕН»

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

Мы работаем для того, чтобы делать уютнее и счастливее жизнь детей, оставшихся без попечения родителей, а также тех, кто уже обрел новые, любящие семьи.

40,6 млн рублей
Общий бюджет Фонда в 2015 году



13,1
млн руб.

ЗДОРОВЬЕ
Общая сумма помощи по этому направлению

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

«Аптека – центр благотворительности» – программа по вовлечению в благотворительную деятельность населения и аптек посредством сбора средств в ящики-копилки, установленные в аптеках. Пожертвования направляются на помощь детям в детских домах.

«Сертификаты для принимающих семей» – программа поддержки родителей, принявших ребенка из детского дома, предоставляющая возможность безвозмездного получения товаров в аптеках сети «Мелодия здоровья».

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ:

- Медикаменты, в том числе приобретенные на частные пожертвования, собранные в 940 аптеках, поставлены в 380 детских домов.
- 147 принимающих семей оплатили сертификатами покупку медикаментов в аптеках.



3,6
млн руб.

ОБРАЗОВАНИЕ
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, акций, экскурсий, мастер-классов, путешествий, профориентационных мероприятий для школьников.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ:

- Участниками программы «Хочу учиться» стали 89 стипендиатов.
- 60 школьников были поощрены поездкой в спортивно-туристический комплекс «Шерегеш».



23,9
млн руб.

СЕМЬЯ
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.

«Здоровая семья» – программа поддержки принимающих семей (всех форм семейного устройства) посредством оказания квалифицированных медицинских услуг детям по системе добровольного медицинского страхования (ДМС).

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ:

- 109 детей, чьи фотографии были опубликованы в выпусках журнала «Дети дома», были устроены в приемные семьи.
- Общий тираж журнала в 2015 году – 1 200 000 экземпляров.
- В Хабаровске проведена передвижная выставка фотографий детей из детских домов «Галерея сердец».

ДОСТИЖЕНИЯ И НАГРАДЫ



Инна Прохорова,
директор Фонда «Катрен»,
вошла в Совет «Форума доноров»



Посол благотворительности в 2015 году
по итогам конкурса
«Лидеры корпоративной благотворительности – 2014»



Журнал «Дети дома» – диплом
«За последовательное освещение проблем детства»
на Всероссийском конкурсе
«Выход есть – 2015»

ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ РАБОТНИКОВ, ИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ, БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА И ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ



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.

ПРОГРАММА «ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ»

С 2013 года в целях повышения производительности труда, экономии рабочего времени, привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов в Компании реализуется программа «Добровольного медицинского страхования». В Компании застрахованы по ДМС все сотрудники, прошедшие испытательный срок, сумма страхового полиса для сотрудников определяется в зависимости от стажа работы.

Каждому сотруднику выдается полис ДМС для получения амбулаторной помощи и лечения, кроме того, существует общий фонд Компании, из которого оплачиваются дорогостоящие операции сотрудникам Компании. В 2015 году Компания оплатила услуги ДМС для сотрудников в размере около 13 млн рублей.

Как и в предыдущие годы, действовали следующие программы ДМС для сотрудников:

- «Программа санаторно-курортного лечения». Программа действует для сотрудников складских подразделений филиалов. Количество путевок определено по филиалам в зависимости от численности сотрудников. На эту программу Компания выделила в 2015 году около 2 млн рублей.
- «Программа помощи при тяжелых заболеваниях и экстренной госпитализации». Общий страховой фонд ДМС Компании используется для помощи сотрудникам Компании при наличии соответствующих показаний и направления врача. На эту программу Компания выделила в 2015 году около 1 млн рублей.



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 подразделениях Компании ежегодно в соответствии с графиком проводятся внутренние аудиты.

В 2015 году такие проверки прошли в филиалах в Омске, Тюмени, Казани, Волгограде, Ростове-на-Дону, Краснодаре.

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.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА

Система управления охраной труда (далее – СУОТ) 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 национального 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 для жизни и здоровья работников условий труда на рабочих местах.

Проверка безопасности рабочих мест осуществляется в форме специальной оценки условий труда. Специальная оценка условий труда – это целый комплекс мероприятий по идентификации вредных и опасных факторов производственной среды и оценке уровня их воздействия на работника. Специальная оценка условий труда позволяет провести независимую оценку безопасности труда в организации и компенсировать вредные и опасные условия труда конкретному работнику на конкретном рабочем месте.

В 2015 году специальная оценка условий труда была проведена в филиалах в Волгограде, Иркутске, Уфе, Перми, Тюмени, Ярославле, Орле, Южно-Сахалинске, Самаре, Нижнем Новгороде.

Рабочих мест с вредными и/или опасными условиями труда выявлено не было.

Обеспечение работников Компании 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 2015 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

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 2015 году аварий и инцидентов на опасных производственных объектах Компании не зарегистрировано.

ЗАБОТА ОБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ

Мы считаем, что забота об экологии 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. Мы проводим мониторинг своей деятельности на соответствие природоохранным нормам. Осуществляя свою деятельность, мы активно заботимся об окружающем мире.

- Проводятся плановые проверки по соблюдению промышленной безопасности при эксплуатации ОПО, проводятся планово-предупредительное обслуживание и планово-предупредительный ремонт в соответствии с требованиями инструкций по эксплуатации и паспортов на оборудование инженерных систем. Производится регулярное техническое обслуживание оборудования, в том числе силами подрядных организаций в рамках заключённых договоров на техническое обслуживание. В 2015 г. в Компании полностью отсутствовали аварии и инциденты.
- Проводится 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 2015 году проходит в штатном режиме.

УНИЧТОЖЕНИЕ НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

АО НПК «Катрен»

В соответствии с требованиями Федерального закона РФ от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» недоброкачественные лекарственные средства подлежат уничтожению. Кроме партий лекарственных средств, признанных федеральным браком, филиалы Компании производят утилизацию просроченного товара и товара, пришедшего в негодность по другим причинам. В 2015 году было изъято из оборота и уничтожено 5 546 наименований (700 661 упаковка) лекарственных средств, признанных федеральным браком, и 1 030 наименований (57 898 упаковок) просроченного товара. Всего в 2015 году было утилизировано 6 576 наименований (758 559 упаковок) просроченного товара и товара, признанного браком, затраты на уничтожение составили 2 377 588 рублей. 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.

Вента.Лтд

В соответствии с требованиями Приказа МОЗ Украины №242 от 24.04.2015 г. некачественные лекарственные средства подлежат уничтожению, включая те, срок годности которых истек, незарегистрированные лекарственные средства, кроме случаев, предусмотренных законодательством Украины, а также фальсифицированные лекарственные средства.

Кроме партий лекарственных средств, признанных некачественными, филиалы компании производят утилизацию товара, пришедшего в непригодность по другим причинам.

В 2015 году, согласно распоряжению Гослекслужбы Украины, было изъято из оборота и уничтожено 13 315 наименований (88 998 упаковок) лекарственных средств, 1 979 наименований (218 994 упаковки) просроченного товара, 3 479 наименований товара с поврежденной упаковкой (17 943 упаковки).

Всего в 2015 году было утилизировано 18 773 наименования (325 935 упаковок) просроченного товара и товара, признанного браком, затраты на уничтожение составили 183 575 гривен.

Уничтожение лекарственных средств осуществляется по правилам, установленным Приказом МОЗ Украины №242 от 24.04.2015 г. «Правила утилизации и уничтожения лекарственных средств», и производится организацией, имеющей соответствующую лицензию.

ЭМИТИ Интернешнл

Согласно правилам уничтожения ЛС, непригодных к реализации и медицинскому применению, утвержденным Постановлением Правительства РК от 11.01.2012 г. №26, недоброкачественные лекарства подлежат уничтожению. В 2015 году по всей компании было уничтожено лекарственных средств с истекшим сроком годности 4 748 наименований, 6 051 упаковка. А также бракованного товара 1 276 наименований, 549 652 упаковки. Всего в 2015 году было утилизировано 6 024 наименования, 555 703 упаковки. Уничтожение недоброкачественных ЛС, фальсифицированных ЛС и контрафактных ЛС производится организацией, имеющей соответствующую лицензию.

Доминантафарм

В соответствии с требованиями Закона Республики Беларусь от 20.07.2006 г. №161-З (ред. от 17.11.2014 г.) «О лекарственных средствах»; Постановлением МЗ РБ от 15.01.2007 г. №6 «Об утверждении надлежащей практики оптовой реализации», Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22.12.2009 г. №1677 (ред. от 26.02.2016 г.) «Об утверждении Положения о порядке хранения, транспортировки, изъятия из обращения, возврата производителю или поставщику, уничтожения лекарственных средств, дополнении, изменении и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь», изъятое из обращения некачественное лекарственное средство, лекарственное средство с истекшим сроком годности, а также лекарственное средство, действие регистрационного удостоверения на которое приостановлено или аннулировано, подлежит возврату производителю или поставщику юридическим лицом.

В случае невозможности возврата указанных лекарственных средств производителю или поставщику по не зависящим от юридического лица причинам, а также в случае, если срок годности лекарственного средства истек по вине юридического лица, являющегося собственником (владельцем) лекарственного средства, они подлежат уничтожению.

В 2015 году было изъято из оборота и уничтожено 137 наименований (11 660 упаковок) лекарственных средств, признанных браком, и 177 наименований (44 000 упаковок) просроченного товара. Всего в 2015 году было утилизировано 314 наименований (55 660 упаковок) просроченного товара и товара, признанного браком. Затраты на уничтожение за 2015 г. составили 33 733 786 белорусских рублей.

Уничтожение лекарственных средств осуществляется по правилам, установленным Законом Республики Беларусь от 20.07.2007 г. №271-З (ред. от 15.07.2015 г.) «Об обращении с отходами», Постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 22.11.2002 г. №81 «Об утверждении Инструкции о правилах и методах обезвреживания отходов лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники», в соответствии с санитарными правилами и нормами 2.1.7.17.14-20-2005 «Правила обращения с медицинскими отходами», утвержденными Постановлением Главного государственного санитарного врача Республики Беларусь от 20.10.2005 г. №147, и производится организацией, имеющей соответствующую лицензию.

АО НПК «КАТРЕН»

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

Компания «Катрен» в восьмой раз подряд признана победителем в номинации «Дистрибьютор года» Всероссийского открытого конкурса «Платиновая унция – 2015» – главной профессиональной премии в области фармацевтики.



Леонид Валентинович Конобеев
Генеральный директор

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

В 2015 году мы выполнили планы по товарообороту, продолжили оптимизацию операционной деятельности, подтвердили свои позиции лидирующей и наиболее влиятельной на рынке оптовой компании. Компания неизменно и последовательно воплощает стратегию лидерства по затратам, имея на протяжении последних лет лучшие показатели по уровню операционных затрат в отрасли – менее 4%. Одновременно мы инвестируем значительные средства в развитие и совершенствование технологий, осуществляем модернизацию складской логистики. Благодаря осуществлению отгрузок с крупных автоматизированных складов не только снижены затраты в филиалах, но и существенно расширено ассортиментное предложение для аптек и ЛПУ.

Устойчивое финансовое положение «Катрен» позволяет компании и в кризис продолжать развитие и выполнять свои обязательства перед партнерами – это наш долг, соответствующий этическим принципам и миссии компании.

В 2016 году продолжится укрепление рыночных позиций и в коммерции, и в бюджетном сегменте. Инфраструктура компании, включая логистику, информационные технологии, ресурсные возможности, имеет большой запас прочности и способна эффективно удовлетворять потребности наших клиентов в товаре в требуемых объемах независимо от рыночной ситуации.

КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ

№1

Компания №1 на российском фармацевтическом рынке



203 млрд руб.

Объем товарооборота с НДС



18,4%

Доля на рынке прямых поставок ЛП



25

Филиалов по всей России



3 412

Сотрудников



121 500 м²

Общая площадь складских помещений



18 063

Позиции в общем прайс-листе



701

Поставщик



44 235

Точек доставки

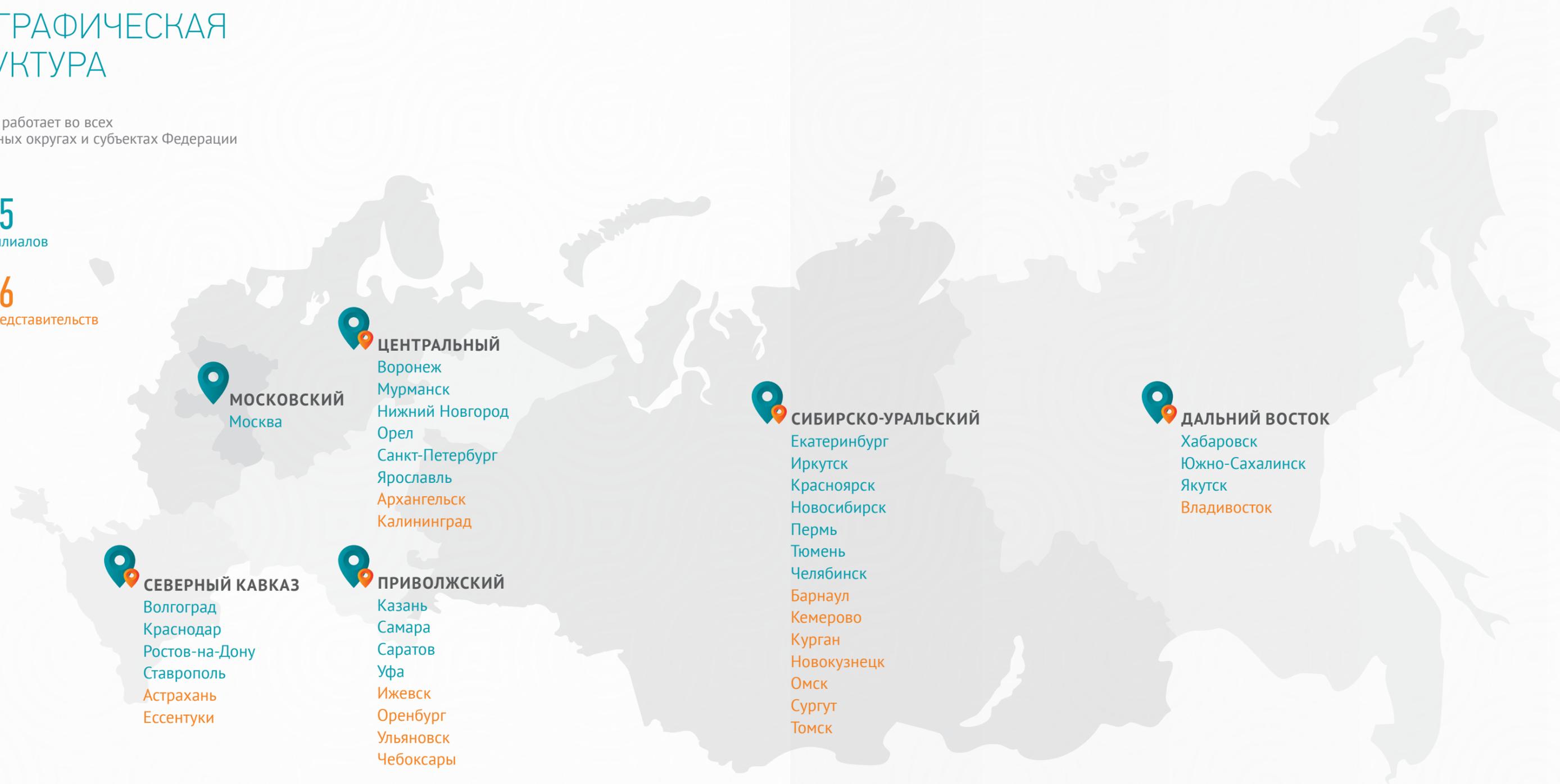


ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Компания работает во всех федеральных округах и субъектах Федерации

25
филиалов

16
представительств



МОСКОВСКИЙ
Москва

СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ
Волгоград
Краснодар
Ростов-на-Дону
Ставрополь
Астрахань
Ессентуки

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
Воронеж
Мурманск
Нижний Новгород
Орел
Санкт-Петербург
Ярославль
Архангельск
Калининград

ПРИВОЛЖСКИЙ
Казань
Самара
Саратов
Уфа
Ижевск
Оренбург
Ульяновск
Чебоксары

СИБИРСКО-УРАЛЬСКИЙ
Екатеринбург
Иркутск
Красноярск
Новосибирск
Пермь
Тюмень
Челябинск
Барнаул
Кемерово
Курган
Новокузнецк
Омск
Сургут
Томск

ДАЛЬНИЙ ВОСТОК
Хабаровск
Южно-Сахалинск
Якутск
Владивосток

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

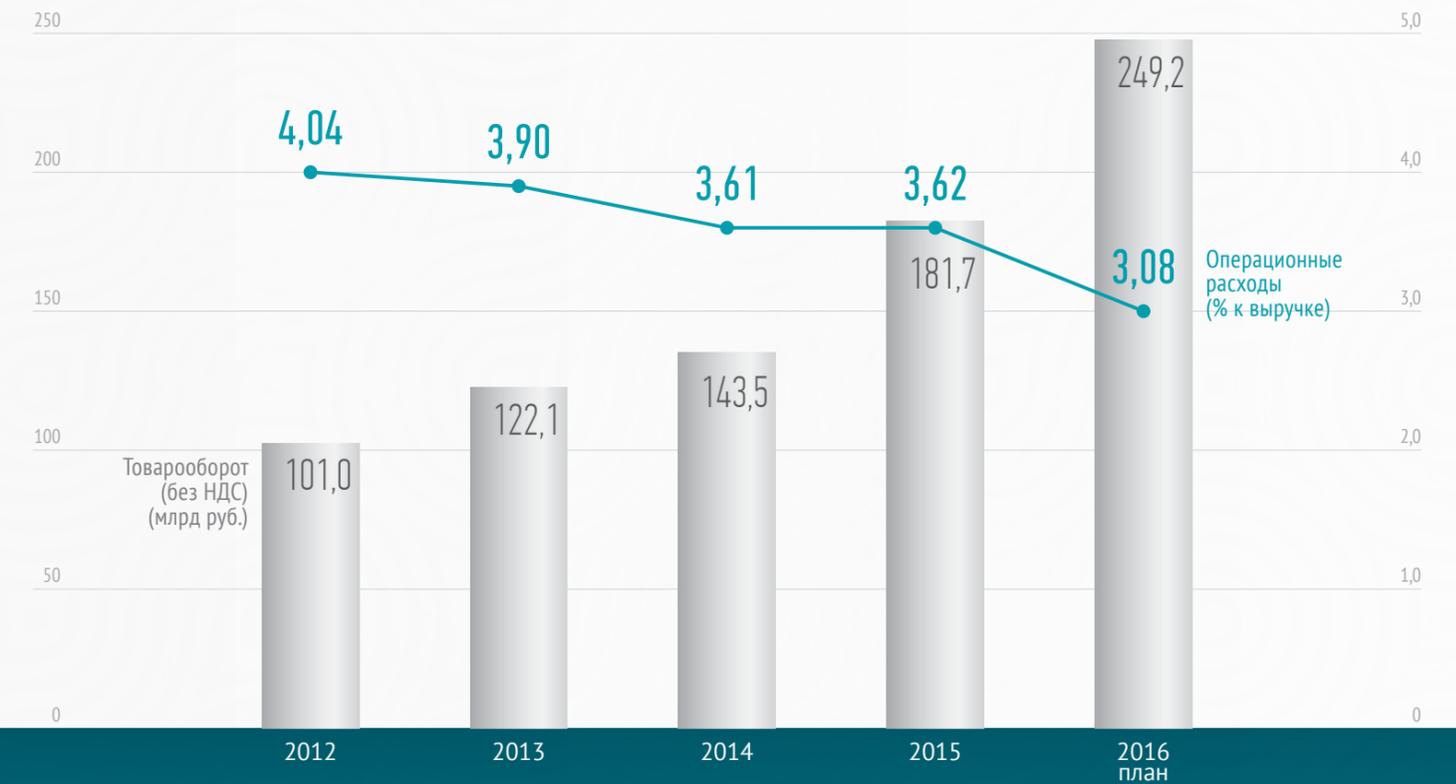
Уровень чистой прибыли



Выручка компании в 2015 году увеличилась на 26,6% при общем росте фармацевтического рынка на 9,2%.

Чистая прибыль по сравнению с 2014 годом выросла в 2,2 раза. Достигнутые результаты по прибыли обусловлены рыночными факторами в 1-м квартале 2015 года.

Уровень операционных расходов



В течение 2015 года соотношение операционных расходов к выручке сохранилось на уровне 2014 года.

На 2016 год запланировано сокращение операционных расходов до уровня 3,08% от выручки.

Оптимизация расходов является приоритетной задачей менеджмента компании.

ШТАТ СОТРУДНИКОВ

В 2015 году численность персонала увеличилась на 250 человек (на 8%).

Увеличение численности произошло в основном за счет набора дополнительного персонала на склады филиалов для обеспечения роста товарооборота (на 26%).

Выработка на одного сотрудника

(тыс. руб. / мес.)



Для обеспечения роста отгрузки в 2016 году запланировано увеличение численности персонала на 11%, в основном это сотрудники складов. Прирост производительности (выработки на 1 сотрудника) ожидается не менее чем на 15%.

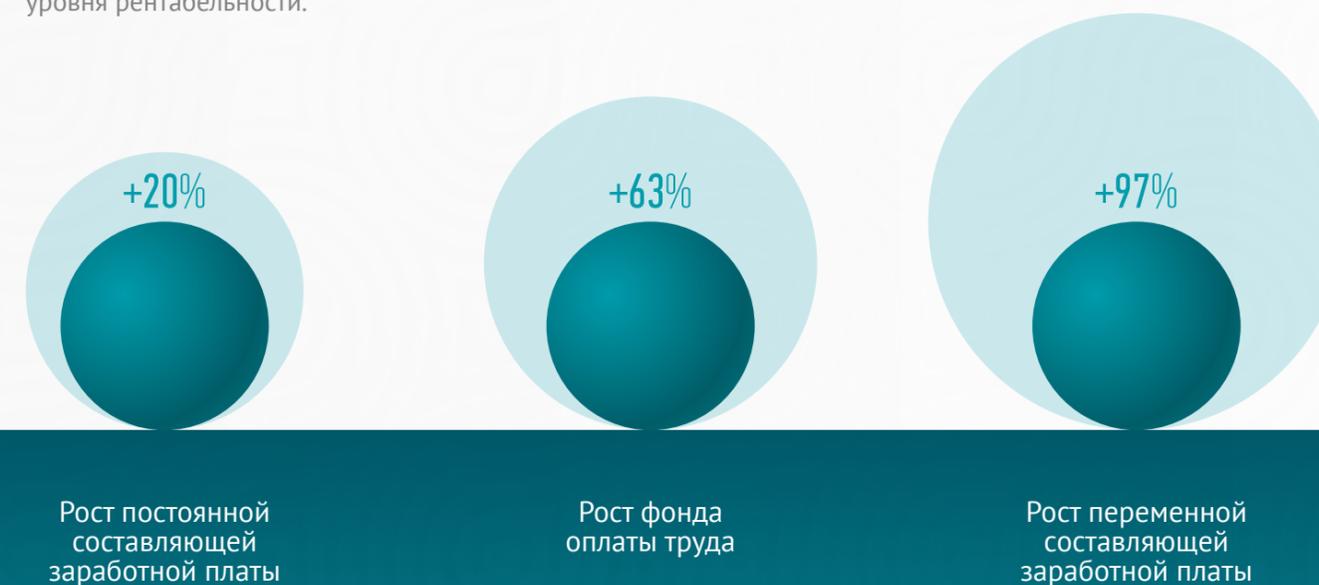
ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА

Рост ФОТ за 2015 год составил 63%. В том числе постоянная заработная плата увеличилась на 20%, переменная заработная плата увеличилась на 97% по сравнению с 2014 годом.

Увеличение ФОТ произошло за счет набора дополнительного штата, роста прибыльности деятельности как основного показателя для мотивации сотрудников.

В 2015 году проведена индексация окладов сотрудников на 3%. Увеличение оплаты труда производилось по отдельным должностям до среднерыночного значения.

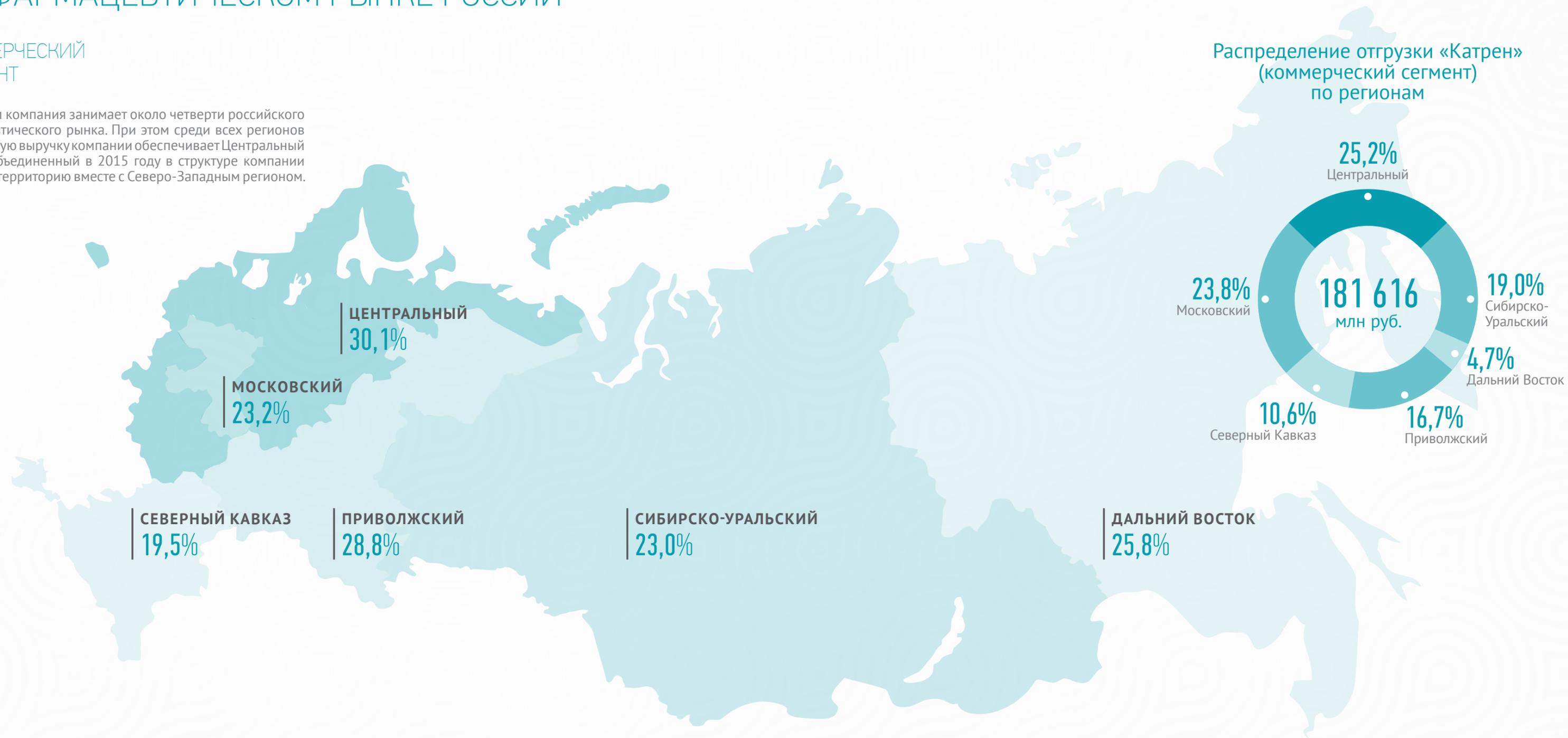
На 2016 год запланировано снижение ФОТ на 11% по сравнению с 2015 годом по причине планового снижения уровня рентабельности.



ДОЛЯ ПРИСУТСТВИЯ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РОССИИ

КОММЕРЧЕСКИЙ СЕКТОР

В среднем компания занимает около четверти российского фармацевтического рынка. При этом среди всех регионов наибольшую выручку компании обеспечивает Центральный регион, объединенный в 2015 году в структуре компании в единую территорию вместе с Северо-Западным регионом.



ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

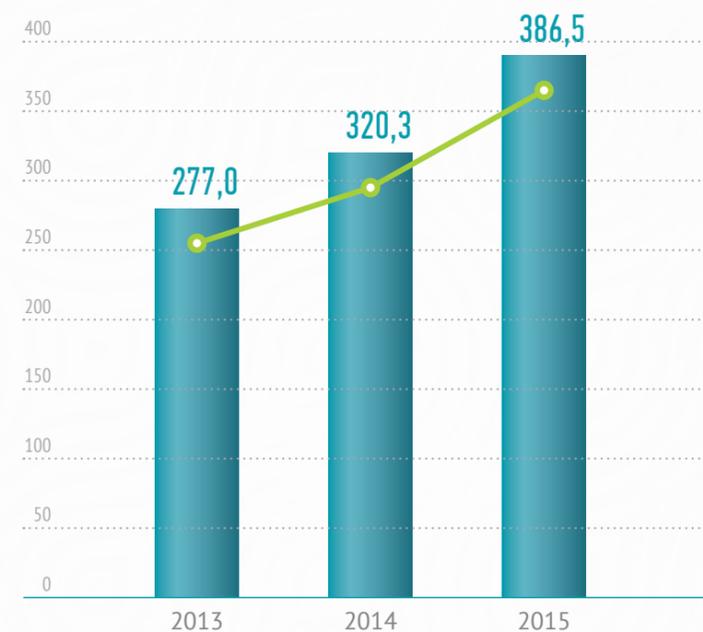
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ СКЛАД

Центральный распределительный склад компании «Катрен» успешно внедряет новые, современные технологии и наращивает мощности по обработке товара, что позволяет добиваться существенного увеличения проходящих через склад логистических потоков без увеличения суммарных затрат.

В 2015 году закончена реконструкция первой очереди складского комплекса с полной заменой всех стеллажей на узкопроходные, закуплены новейшие узкопроходные штабелеры компании Jungheinrich с системой автоматической складской навигации.

Это позволило в 1,5 раза повысить предельный объем загрузки склада.

Предельный объем вместимости ЦС (тыс. м³)



Поступление на ЦС

(тыс. м³)

Использование новейших техники и технологий позволило существенно увеличить как объемы поступающего товара, так и отгрузку с центрального склада по филиалам.



Отгрузка с ЦС на филиалы Компании

(суммарно, тыс. м³)

В 2015 году на центральном складе были реализованы проекты в области оптимизации и ускорения работ на розничном и буферном участках. Эти проекты позволили исключить вспомогательные операции и существенно ускорить работу на данных участках.

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА

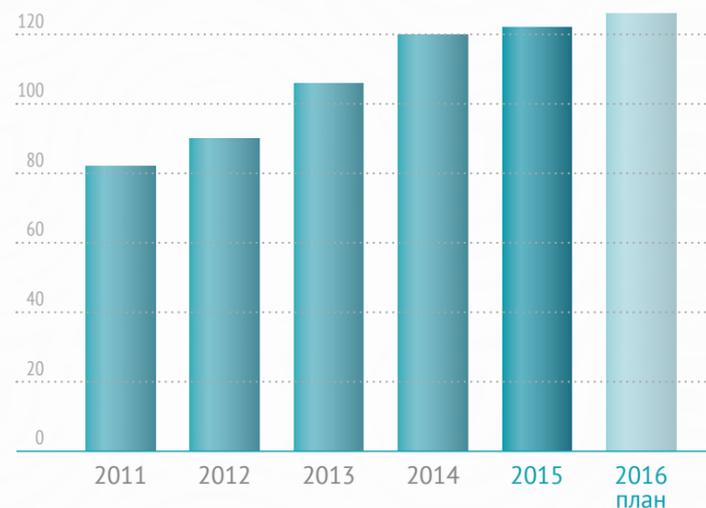
Мощные и современные склады — основа для дальнейшего роста и развития компании, а их создание — одно из основных направлений деятельности службы логистики.

В 2015 году были открыты новые склады, оснащенные автоматизированными конвейерами сборки заказов, в Уфе, Краснодаре и Ставрополе. Таким образом, на сегодняшний день компания имеет 13 автоматизированных складов.

Одновременно с этим начаты процессы консолидации складской деятельности и укрупнения складов — небольшие склады с ручными малопроизводительными технологиями закрывались, а их отгрузки переводились в более крупные региональные центры логистики. Это позволило компании минимизировать логистические издержки, а также сократить сроки окупаемости проектов автоматизации складов за счет увеличения масштабов деятельности.

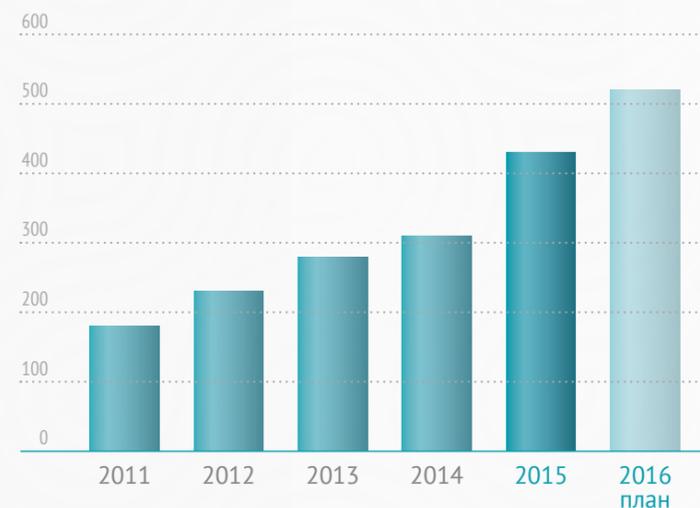
ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ СКЛАДОВ В 2015 ГОДУ

Общие складские площади (тыс. м²)



Общий объем складских площадей превысил 120 тыс. м².

Объем обрабатываемого товара в год (тыс. м³)



Объем обработанного товара составил 430 тыс. м³, что на 36% больше, чем в 2014 году.

Логистические затраты (проценты)



Затраты на складскую логистику (склад и содержание помещений) составили 1,2% от выручки в сравнении с 1,26% в 2014 году.

Выработка в позициях на одного сотрудника склада увеличилась на 5%.

ПЛАНЫ НА 2016 ГОД

В планах компании продолжить курс на консолидацию складов и создание крупных высокотехнологичных региональных центров. Планируется открытие еще трех новых складов: в Саратове, Челябинске и Санкт-Петербурге.

Будет продолжена работа по оптимизации складских бизнес-процессов с целью дальнейшего увеличения производительности и сокращения затрат.

АССОРТИМЕНТ

АО НПК «Катрен» обеспечивает аптеки и госпитальные учреждения широким спектром товаров для красоты и здоровья, уделяя внимание всем категориям ассортимента.

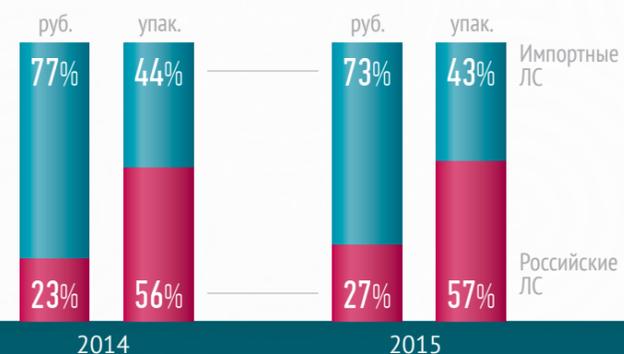
Мы всегда поддерживаем инициативы наших партнеров-производителей по выводу на рынок современных, безопасных и качественных лекарственных средств. Кроме этого, мы постоянно расширяем ассортимент медицинских изделий и товаров для красоты и здоровья.

АО НПК «Катрен» уделяет особое внимание контролю соответствия маркировки и качества упаковок реализуемых товаров всем современным требованиям.

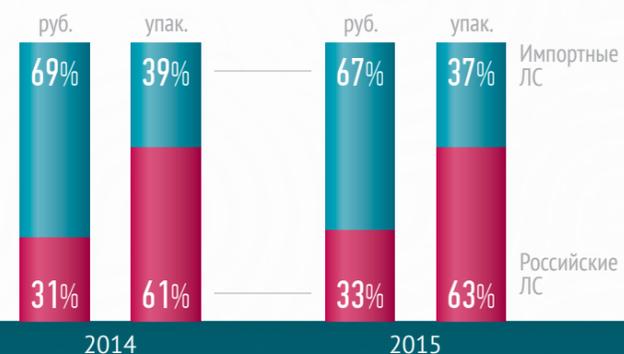
Ассортиментная структура продаж рынка лекарственных средств (коммерческий сегмент)

Фармацевтический рынок России

Источник: DSM Group



Продажи «Катрен»



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

Общий ассортиментный портфель компании



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

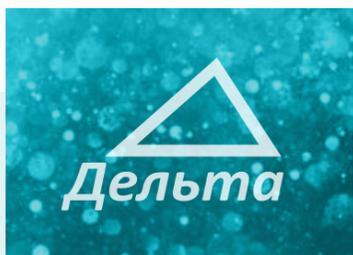
Поставщики



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.

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ

Компания «Катрен» предлагает партнерам-производителям эффективные каналы продвижения продукции для всех участников основных целевых аудиторий фармацевтического рынка России: фармацевтов, врачей и конечных потребителей.



ПРОЕКТ «ДЕЛЬТА»

Проект стратегического партнерства «Катрен» с фармпроизводителями и аптеками. Направлен на стимулирование продаж товаров, продвигаемых в проекте, и повышение их доли на рынке

61% прирост продаж товаров из ассортимента проекта по итогам 2015 года

159 млн руб. величина выплаченного бонуса аптекам-участникам

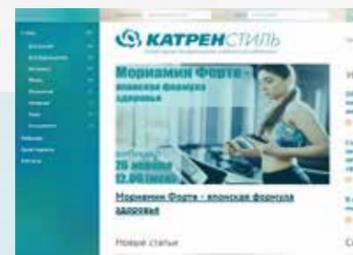


WINPRICE

Программа электронного заказа для аптек

>20 000 точек аптечных продаж по России, во всех городах присутствия АО НПК «Катрен»

>239 000 просмотров рекламы ежемесячно по всей РФ



ЖУРНАЛ «КАТРЕН-СТИЛЬ»

ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ — САЙТ KATRENSSTYLE.RU

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

11 850 посетителей ежемесячно

34 800 просмотров ежемесячно



ВЕБИНАРЫ

Первый в России обучающий онлайн-сервис для фармацевтов

>8 800 фармацевтов получили дополнительную информацию о препаратах, методах продажи и технологии работы с покупателями

ПЕЧАТНАЯ ВЕРСИЯ

Бесплатный гляцевый специализированный журнал для сотрудников аптечных учреждений и медицинских работников.

Совокупный тираж 80 тыс. экземпляров, сертифицирован Национальной тиражной службой.

Журнал «Катрен-Стиль» занимает 1-е место по читаемости и значимости информации в рейтинге СМИ фармацевтической отрасли (по данным SynovateComson за октябрь 2015 г.). Во втором полугодии 2016 года планируется выпуск только электронной версии журнала на сайте www.katrenstyle.ru.

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ПРОЕКТ АРТЕКА.RU

Артека.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.

Компания «Катрен» 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 страны.

Сервис Arteka.ru победил в номинации «Бизнес-проект года» на престижной фармацевтической премии «Платиновая унция – 2014». Также в 2015 году сервис занял 6-е место по доле на рынке, а в комплексном рейтинге – 3-е место среди аптечных сетей ассоциативного типа.

Сайт Arteka.ru вошел в список 100 лучших интернет-магазинов России (по версии Data Insight и Ruward), среди которых такие известные магазины, как Ozon.ru, Wildberries.ru и Exist.ru. По показателям оборота сайт занял 34-е место, по суммарному количеству заказов – 14-е место из 100. При этом сервис Arteka.ru стал единственным представителем категории «Медицина».

Кроме того, Arteka.ru вошел в тройку лидеров мирового рейтинга популярности сайтов SimilarWeb в категории аптечных сайтов и занял первое место среди русскоязычных ресурсов.

В 2015 году было выпущено мобильное приложение для заказа. Продолжился выпуск журнала Arteka.ru для потребителей, общим тиражом 1 млн экземпляров. Издание, выпускаемое с 2013 года в поддержку сервиса Arteka.ru, выполнило свое предназначение, приоритетом становится ТВ-реклама сервиса, активно начатая во втором полугодии 2015 года, и продвижение аптек – участников проекта Arteka.ru.

В 2016 году планируется дальнейшее активное развитие сервиса Arteka.ru, разнообразная маркетинговая деятельность на сайте.

2014	Прирост	2015		дек. 2014	Прирост	дек. 2015
12 921 110	+ 174%	35 349 994	Посещения (ед.)	1 703 313	+ 137%	4 038 811
598 562	+ 213%	1 872 913	Заказы (шт.)	93 867	+ 149%	233 362
784 280 247	+ 226%	2 560 350 415	Заказы (руб.)	144 965 558	+ 130%	332 800 375
			Количество аптек (шт.)	10 389	+ 10%	11 418
			Конверсия (%)	5,5	+ 4%	5,7



11 400

аптек-партнеров



x2

Более чем в 2 раза увеличилось количество уникальных посетителей за год



1 873

тыс. заказов



2 560

млн руб. сумма заказов



ТОП-100

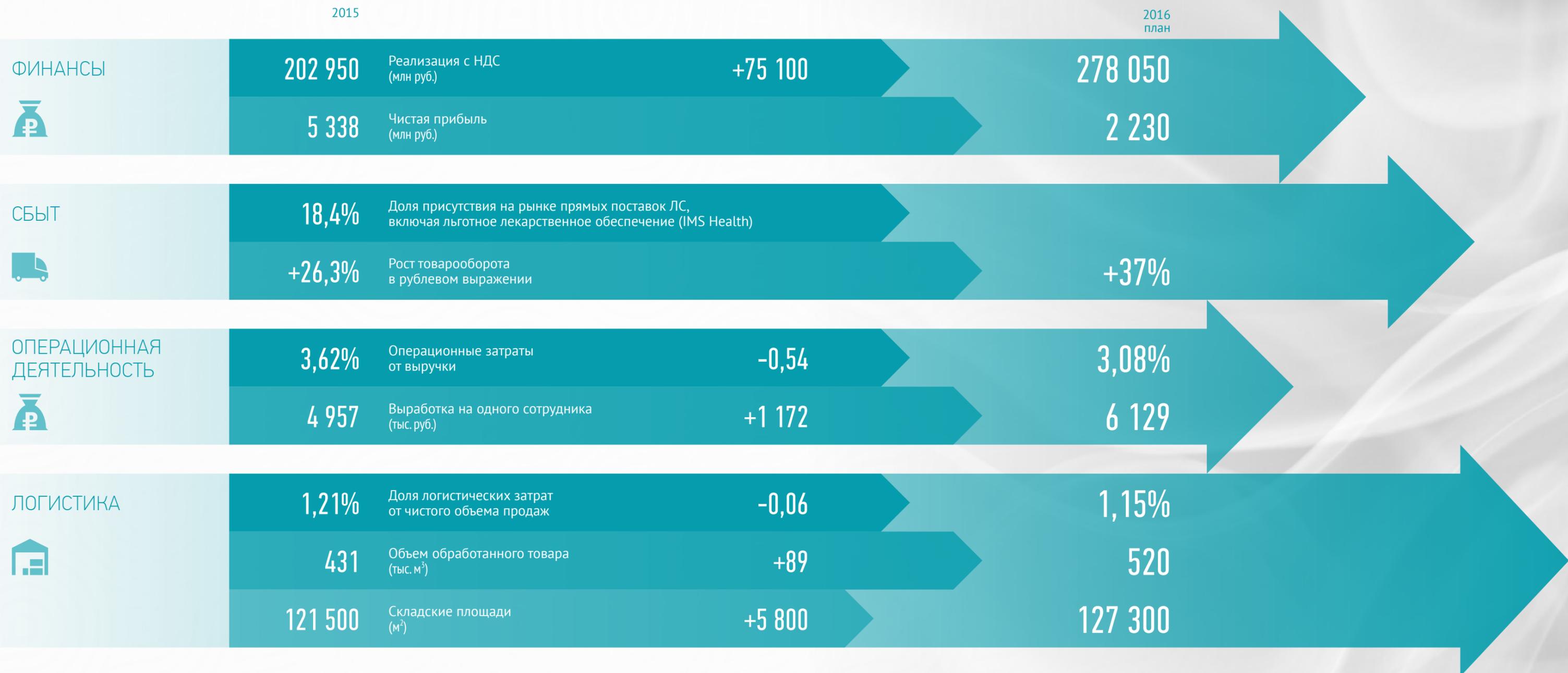
лучших интернет-магазинов России
Источник: Data Insight и Ruward



3-е

место в комплексном рейтинге аптечных сетей ассоциативного типа
Источник: RNC Pharma

ИТОГИ И ПЛАНЫ



ИТОГИ И ПЛАНЫ



АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

ПРИРОСТ ФАРМРЫНКА 2015/2014

Сложная экономическая ситуация в стране отразилась на фармацевтической отрасли. Рынок в национальной валюте продемонстрировал в 2015 году самый низкий прирост за последние 5 лет – 9%.

Рынок в натуральном выражении продолжил падение и достиг уровня 2006-2007 годов.

Девальвация рубля, продолжившаяся в 2015 году, привела к рекордному снижению рынка в иностранной валюте.

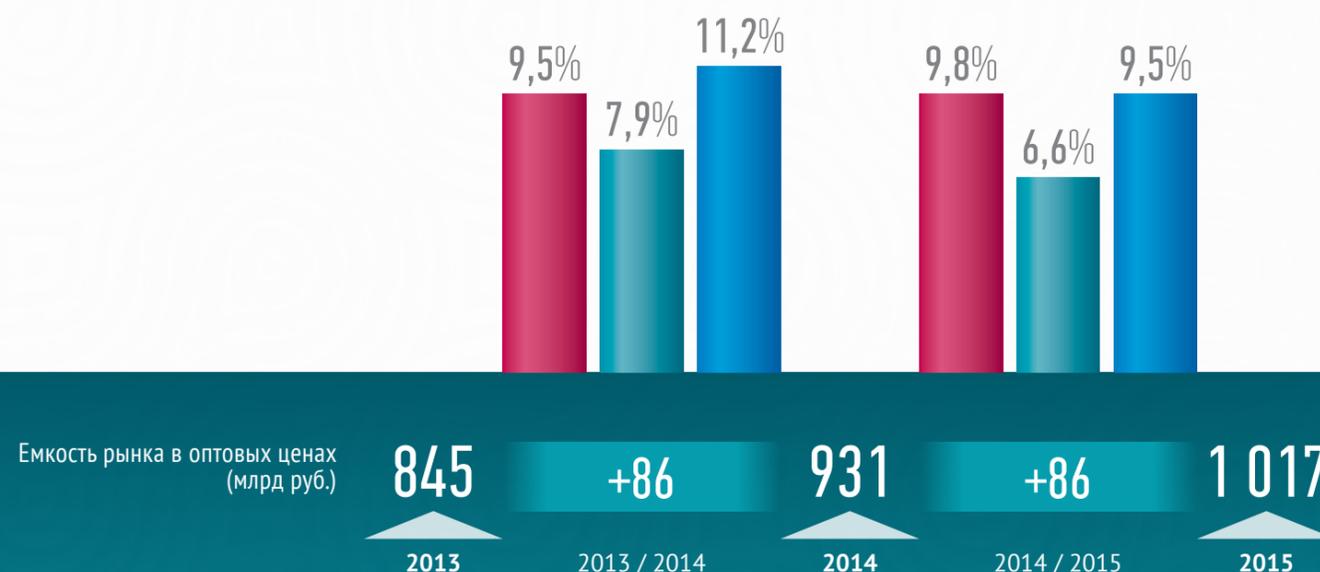


ФАРМРЫНОК В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

Темпы роста фармацевтического рынка России в 2015 году продолжили снижаться в стоимостном выражении.

Снижение затронуло в первую очередь коммерческий сегмент рынка: коммерческий сегмент ГЛС вырос менее чем на 10%, показав одно из минимальных увеличений за последние 5 лет, парафармацевтика – на 6,6%. Государственный сектор, включая 7 ВЗН и ЛЛО, остается наиболее стабильным – его рост составил 10%, как и годом ранее.

Общий рост рынка оценивается немногим более 9% и в суммарном объеме составил 1 017 млрд руб. в ценах дистрибьютора.



Источник: ЦМИ DSM Group

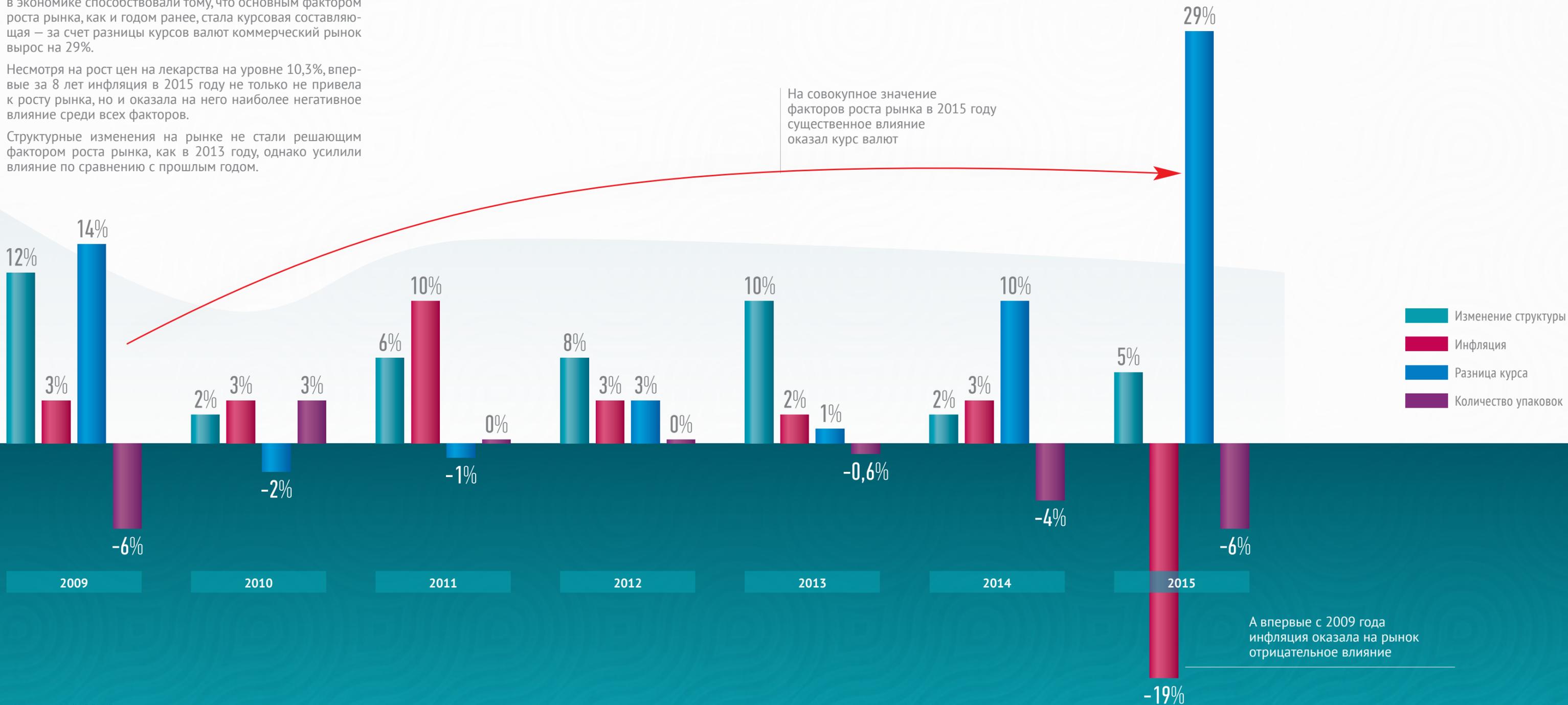
ФАКТОРЫ РОСТА КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

В 2015 году продолжающиеся негативные тенденции в экономике способствовали тому, что основным фактором роста рынка, как и годом ранее, стала курсовая составляющая — за счет разницы курсов валют коммерческий рынок вырос на 29%.

Несмотря на рост цен на лекарства на уровне 10,3%, впервые за 8 лет инфляция в 2015 году не только не привела к росту рынка, но и оказала на него наиболее негативное влияние среди всех факторов.

Структурные изменения на рынке не стали решающим фактором роста рынка, как в 2013 году, однако усилили влияние по сравнению с прошлым годом.

На совокупное значение факторов роста рынка в 2015 году существенное влияние оказал курс валют



А впервые с 2009 года инфляция оказала на рынок отрицательное влияние

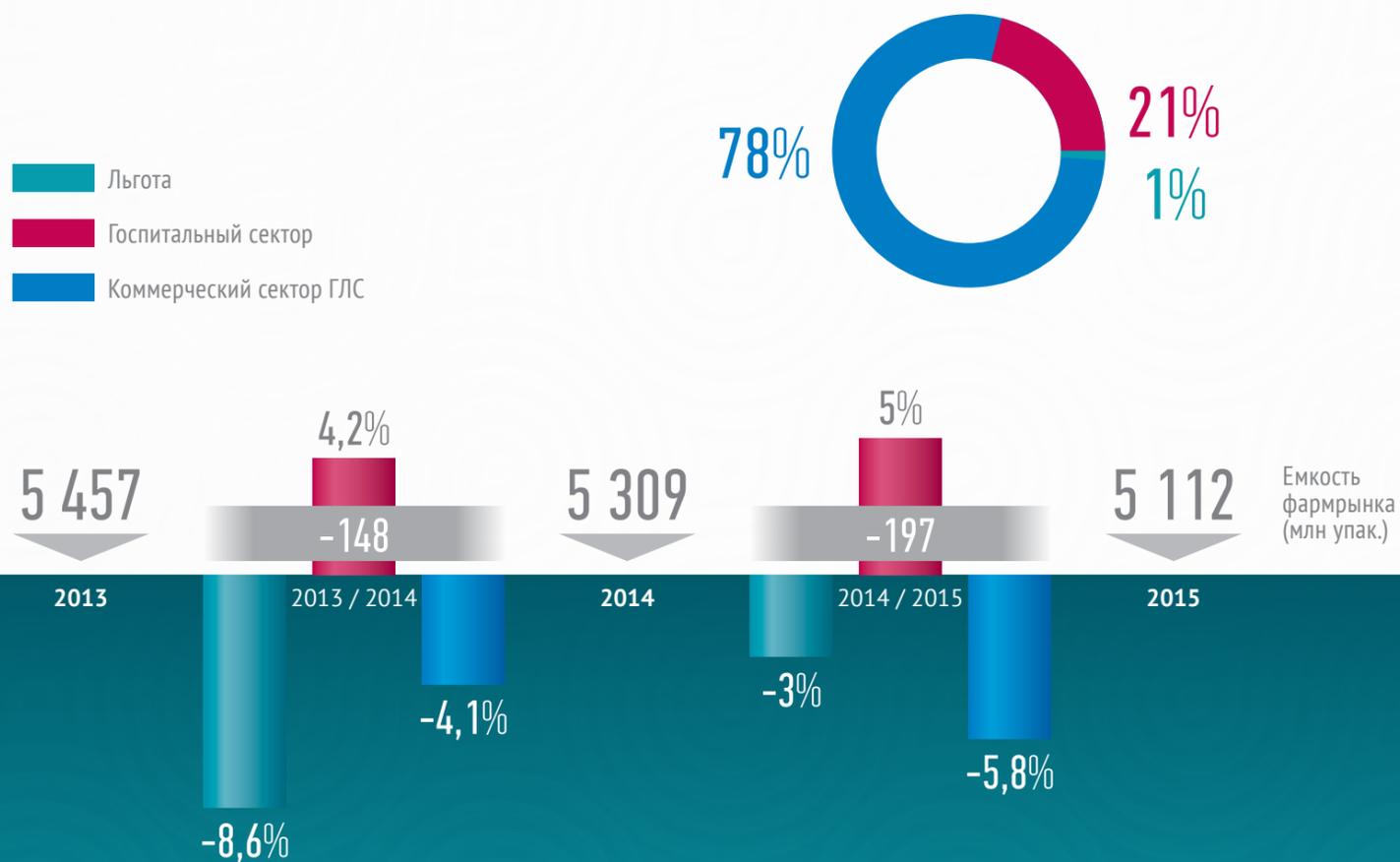
Источник: ЦМИ DSM Group

ФАРМРЫНОК В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ

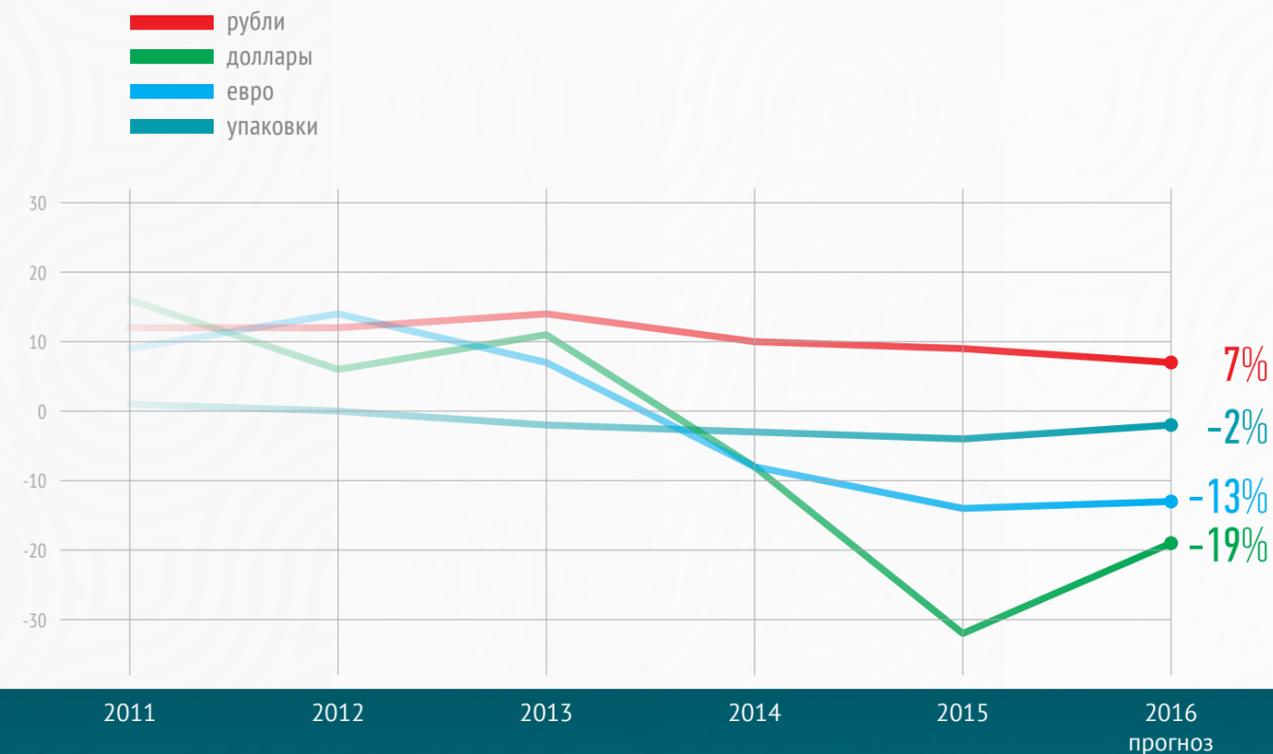
В натуральном выражении рынок продемонстрировал уже ставшее традиционным падение – снизились показатели в коммерческом сегменте ЛП и ДЛО.

При этом в 2015 году увеличились темпы падения коммерческого рынка – почти до 6%, достигнув показателей 2004–2005 годов. Сегмент льготного обеспечения, напротив, снизил темпы падения с 9% в прошлом году до 3%.

Госпитальный сектор остается единственным сегментом, показавшим в 2015 году рост в упаковках.



ПРОГНОЗЫ НА 2016 ГОД (процент прироста)



В 2016 году аналитики прогнозируют продолжение снижения темпов роста рынка в национальной валюте.

Ожидается падение рынка в иностранных валютах, но меньшими темпами, чем в 2015 году.

В натуральном выражении рынок также ожидает снижение меньшими темпами, чем годом ранее.

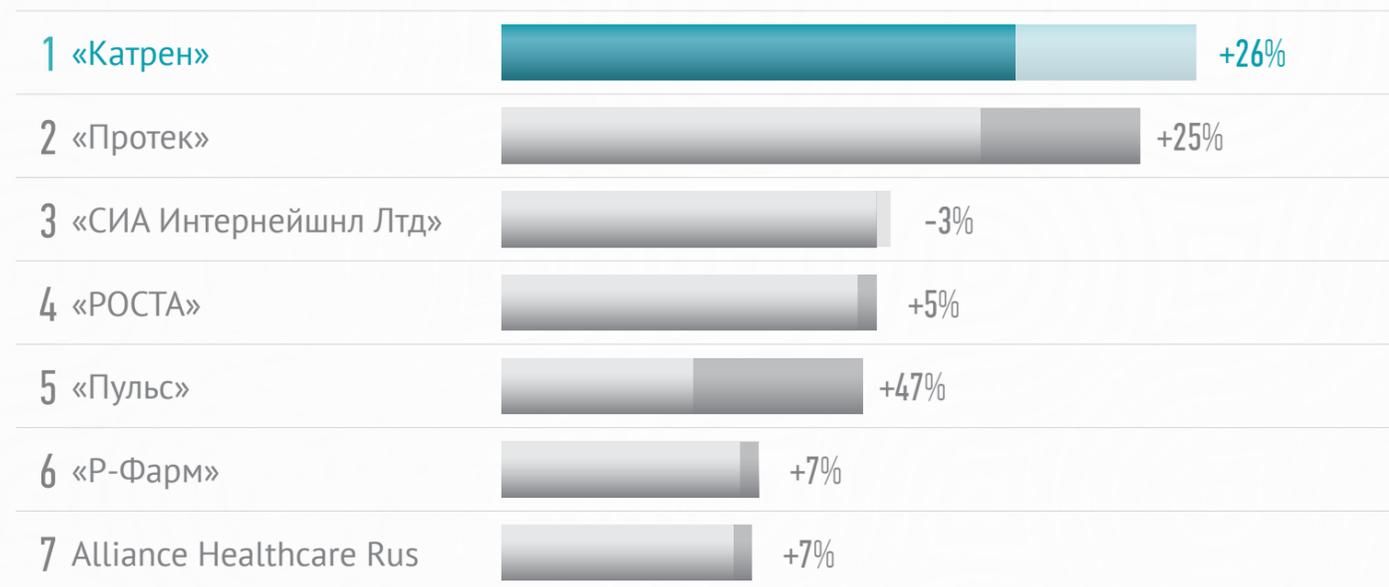
Источник: ЦМИ DSM Group

ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

По данным IMS Health, АО НПК «Катрен» в очередной раз 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, 2015 год

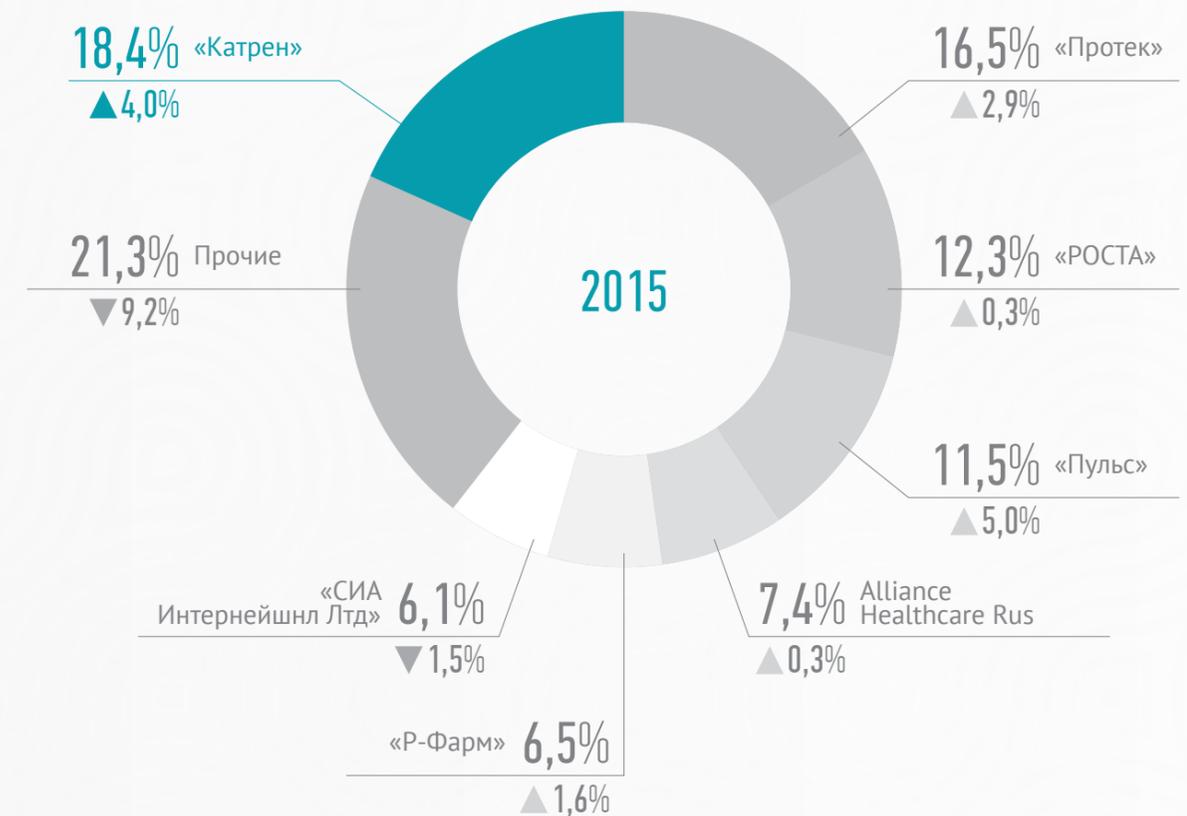
Относительный объем валовых продаж и прирост объема продаж компаний за период 2015/2014



В 2015 году компания «Катрен» сохранила темп роста выше среднерыночного, таким образом усилив свои позиции на фармацевтическом рынке России.

Источник: IMS Health

Дистрибьюторы по доле рынка прямых поставок лекарственных средств 2015/2014, включая льготное лекарственное обеспечение



Источник: IMS Health

ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ВАЛОВЫХ ПРОДАЖ

Валовые отгрузки

1 «Катрен»	1,000
2 «Протек»	0,916
3 «РОСТА»	0,540
4 «Пuls»	0,518
5 «СИА Интернейшнл Лтд»	0,451

Отгрузки конечным получателям

1 «Катрен»	1,000
2 «Протек»	0,886
3 «РОСТА»	0,564
4 «Пuls»	0,533
5 «СИА Интернейшнл Лтд»	0,339

Данные предоставлены RNC Pharma

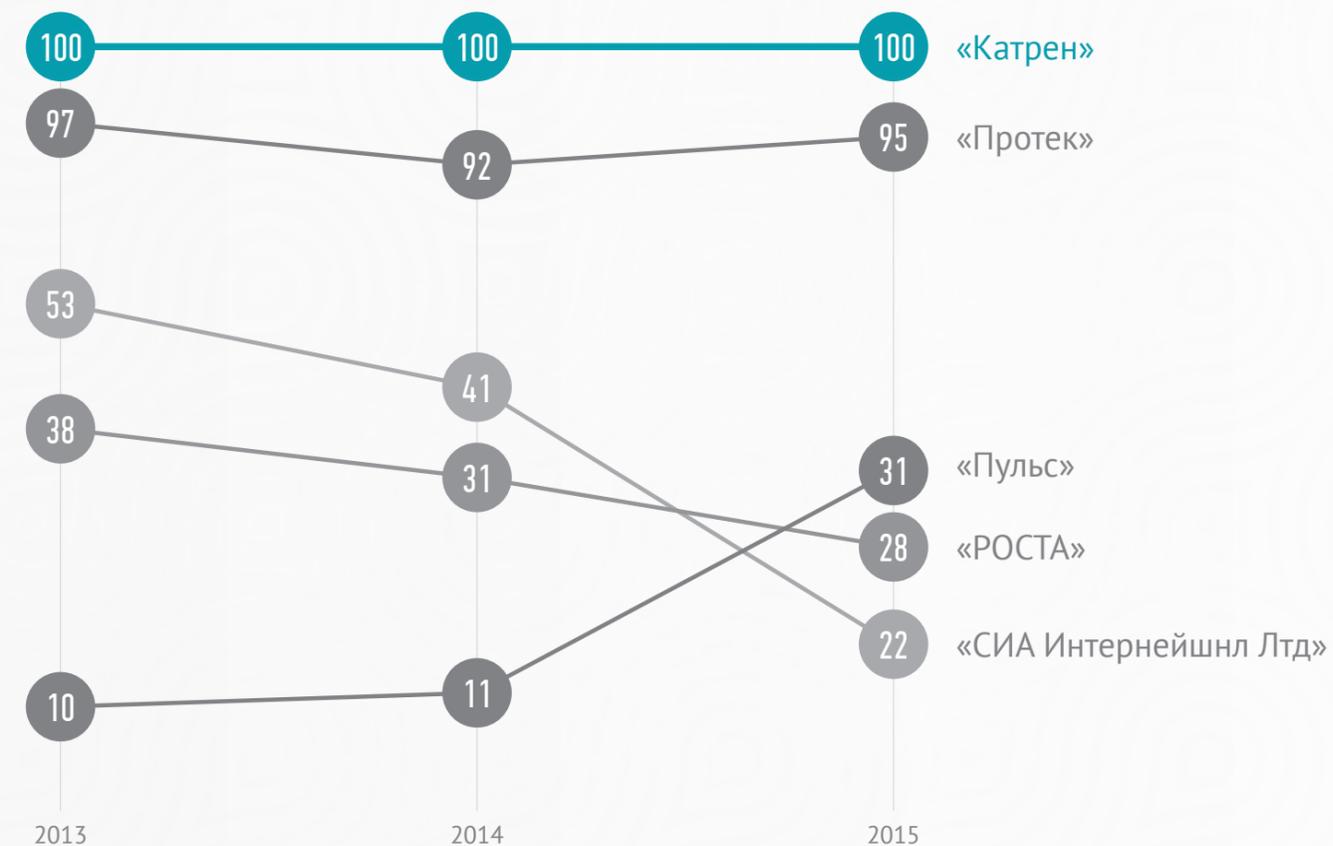
РЕЙТИНГ НАИБОЛЕЕ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЙ

В фармотрасли ежегодно проводится независимое исследование мнений экспертов с целью выявления наиболее влиятельных субъектов индустрии — «Рейтинг влиятельности».

В 2015 г. исполнителем ежегодного независимого исследования мнений представителей медицинской и фармацевтической отрасли «Рейтинг наиболее влиятельных субъектов российского фармацевтического рынка» впервые стала аналитическая компания Battersea Power Marketing. Содействие в проверке подсчета результатов голосования оказала международная аудиторская и консалтинговая компания KPMG.

Географический охват исследования составляет 33 города в восьми федеральных округах РФ. Было опрошено 450 экспертов.

Четвертый год подряд «Катрен» удерживает лидерство в данном рейтинге, оказывая наибольшее влияние на фармацевтический рынок.



Данные предоставлены Battersea Power Marketing

ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ «КАТРЕН»

ПО ДАННЫМ SYNOVATE COMCON

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

Охват аптек дистрибьюторами

(% респондентов)

В системе закрытых вопросов наиболее важны показатели охвата аптек дистрибьютором и оценка его работы по пятибалльной 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 дистрибьюторами с разными показателями охвата внутри той целевой группы, с которой они работают, т. е. чем выше индекс, тем выше оценивается сервис дистрибьютора непосредственно его клиентами.



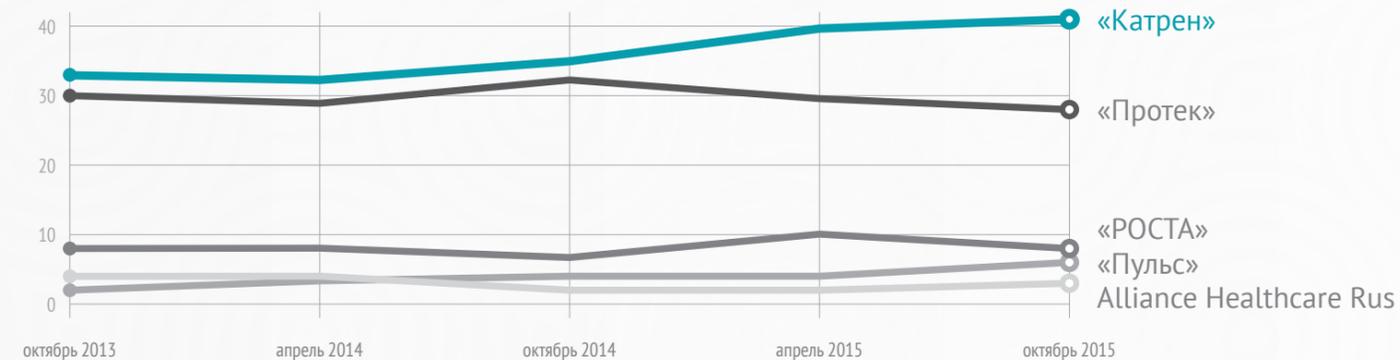
По охвату и доле респондентов, оценивших работу дистрибьютора на высший балл, «Катрен» на первом месте.

ОЦЕНКА ВАЖНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРА В СИСТЕМЕ ОТКРЫТЫХ ВОПРОСОВ

С октября 2013 года компания «Катрен» продолжает оставаться самым важным дистрибьютором по мнению респондентов. В 2015 году разрыв между «Катрен» и другими дистрибьюторами увеличился.

Самый важный дистрибьютор

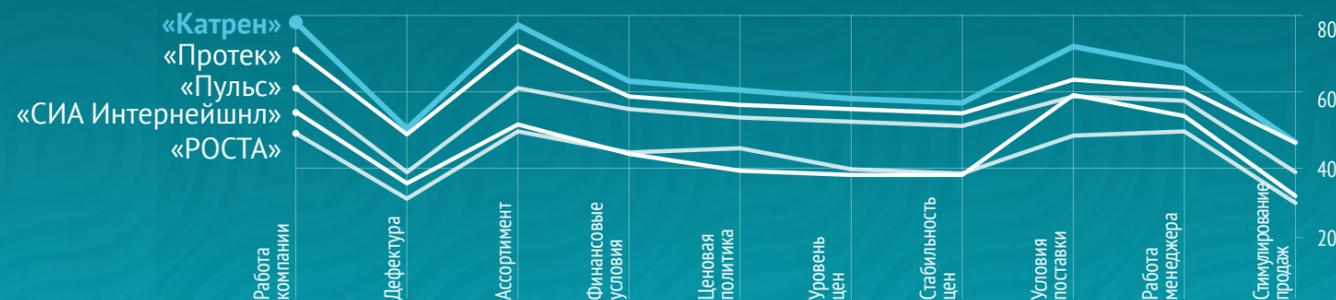
(% респондентов)



АНАЛИЗ ОЦЕНОК КОМПОНЕНТОВ СЕРВИСА

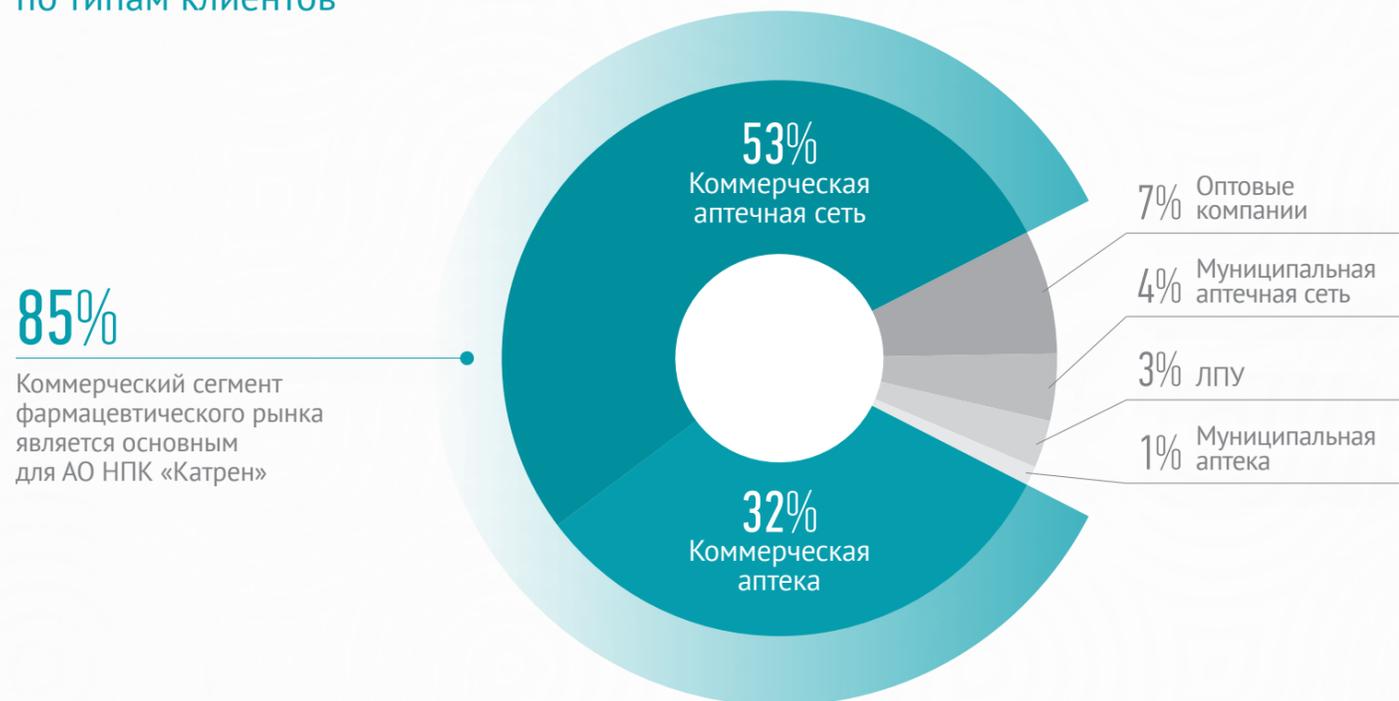
В разрезе компонентов сервиса «Катрен» занимает 1-е место практически по всем параметрам.

Комплексная оценка

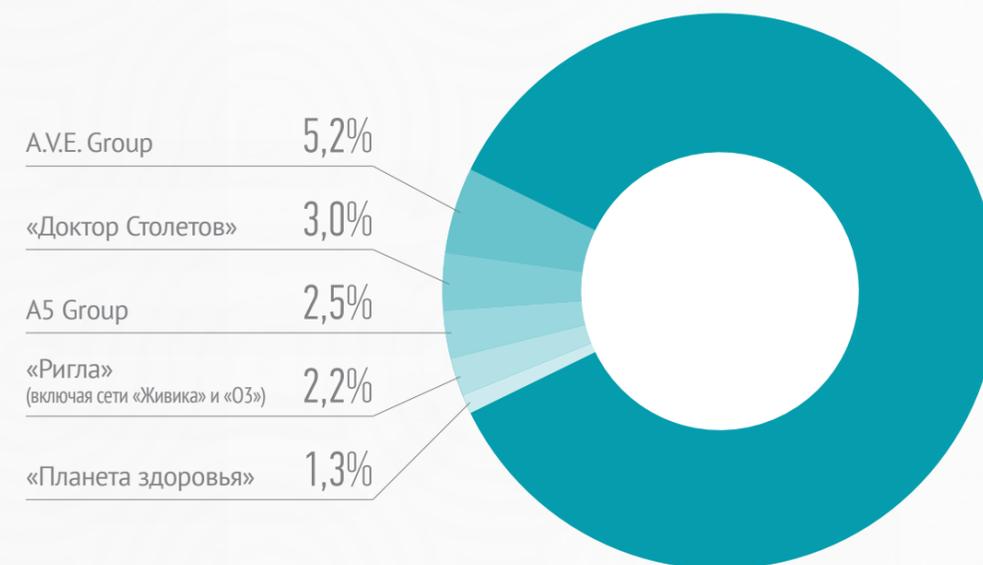


НАШИ
КЛИЕНТЫ

Распределение отгрузки по типам клиентов



Доля крупнейших сетей в товарообороте «Катрен»



АПТЕЧНАЯ СЕТЬ МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ

Дочерняя структура ОАО «Катрен», которая работает на рынке фармацевтического ритейла с 2006 года и на сегодняшний день имеет 26 региональных отделений в России



Олег Фатехович Арифиллин
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

В 2015 году «Мелодия здоровья», обладающая успешным опытом ведения бизнеса, продолжала активное развитие, открывая новые аптеки и приобретая уже действующие одиночные аптеки и аптечные сети. Внутри сети разработана и внедрена технология локальной конкуренции аптек, введена система управления убыточными аптеками. Началось создание системы управления доходностью ассортимента: реализована централизация оплат поставщикам, изменена система управления товарными запасами в целях снижения дефектуры в аптеках.

К франчайзинговой программе «Партнер», позволяющей совместно реализовывать комплекс маркетинговых мероприятий для повышения доходности, подключено 75 аптек.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



2006

Первая аптека
Открыто 11 региональных отделений

25

2007

25 региональных отделений
Формирование команды



2009

Разработана стратегия развития и мотивационные модели на 5 лет



2011

Внедрение системы ценообразования



2012

Развитие франчайзинга
Внедрение системы взаимодействия с производителями



2013

Внедрение системы управления покупками аптек и аптечных сетей



2014

Реформа системы продаж
Разработка программы «Партнер»

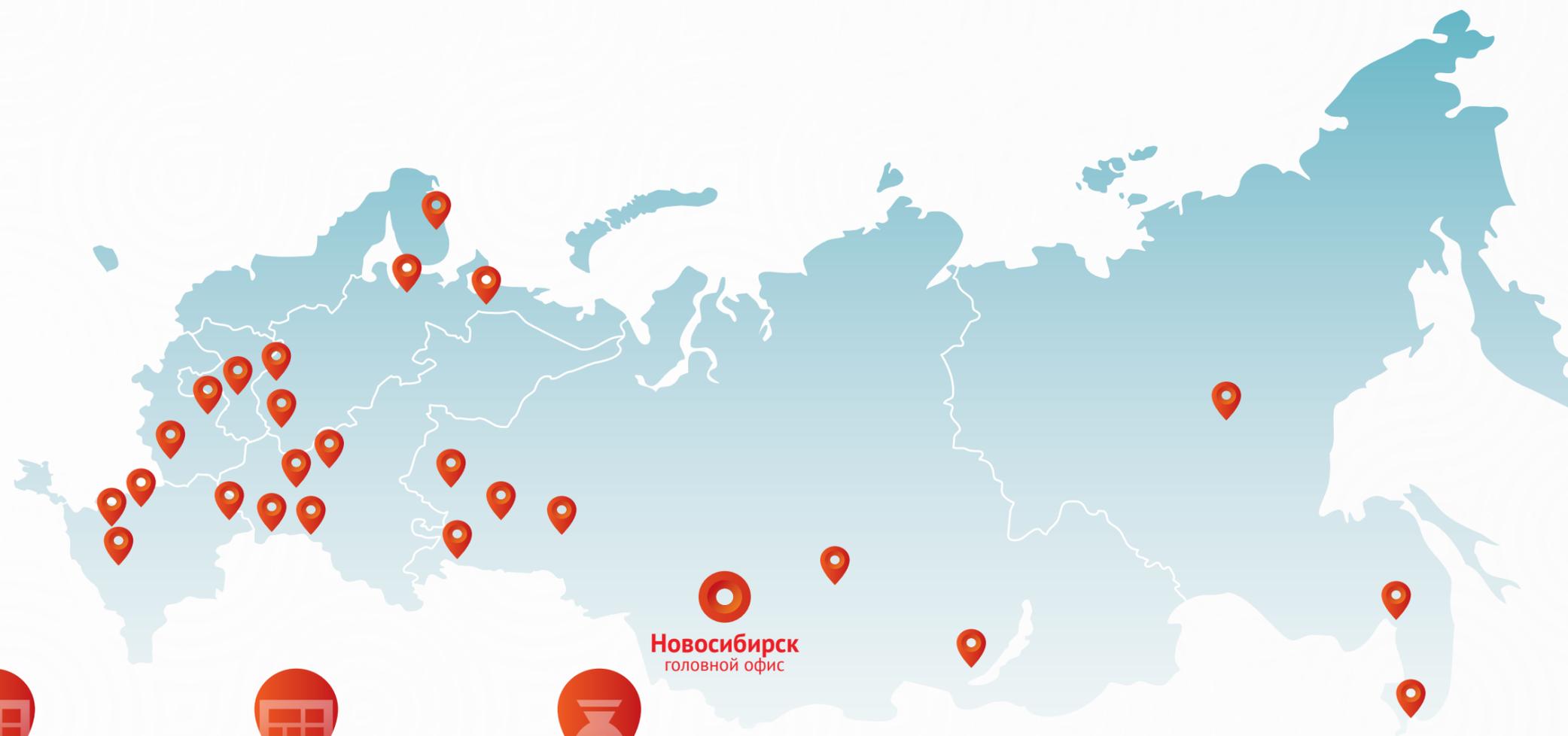


2015

Разработка и внедрение технологии конкуренции аптек на локальном уровне
Введение системы управления убыточными аптеками

ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕСА

Сеть занимает лидирующее место в стране по географическому охвату, осуществляя свою деятельность в 53 субъектах Российской Федерации



617

аптек*

в 53 субъектах
Российской Федерации

2 400

сотрудников

составляют
общий персонал сети

43

тыс. м²

составляет
общая площадь
аптек сети

69

м²

средняя площадь
одной аптеки

6,6

млрд руб.

объем продаж
без учета франчайзинга

В основном сеть состоит из специализированных супермаркетов с открытой выкладкой.

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

* С учетом франчайзинга

РАЗВИТИЕ СЕТИ

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

Товарооборот сети
(млн руб.)

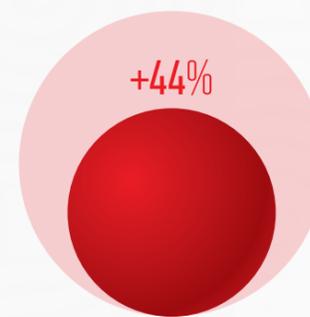


Количество аптек сети растет*

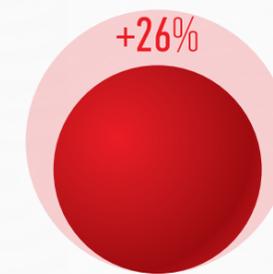


* Без учета франчайзинга

ПЛАНЫ НА 2016 ГОД



Рост товарооборота к 2015 году в рублях



Рост количества аптек



Снижение управленческих затрат

Комплексный рейтинг аптечных сетей РФ по итогам 2015 г. (федеральные сети)

Данные предоставлены RNC Pharma

По итогам 2015 года «Мелодия здоровья» заняла 6-е место в российском комплексном рейтинге

Аптечная сеть	Позиция в рейтинге
АСНА	1
«Ригла»	2
A.V.E. Group	3
«Радуга» / включая «Первую помощь»	4
«Планета здоровья»	5
«Мелодия здоровья»	6

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

В реалиях сегодняшнего дня ключевыми факторами успеха являются мобильность в принятии решений и своевременные структурные изменения. Кроме того, одним из важнейших условий стабильности и развития становятся инновации. В период глубокого кризиса, как никогда ранее, необходимо уделять особое внимание поиску возможностей для развития. Именно поэтому «Вента» проводит реорганизацию работы, запуская новый автоматизированный складской комплекс в Тернополе.

Я убежден, что это даст нам ресурс для укрепления своих позиций на фарм-рынке.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



1995

Основание компании



2008

Вхождение в состав ОАО «Катрен»



2008

Запуск логистического комплекса категории «А+» площадью 4060 м²



2009

Внедрение передовых методов учета и торговли
Внедрение программы Business Explorer



2011

Запуск проекта по предоставлению транзитных скидок поставщикам



2013

Внедрение системы мониторинга, условий хранения и транспортировки ЛС



2014

Значительное расширение площадей распределительного и регионального складов в Днепропетровске

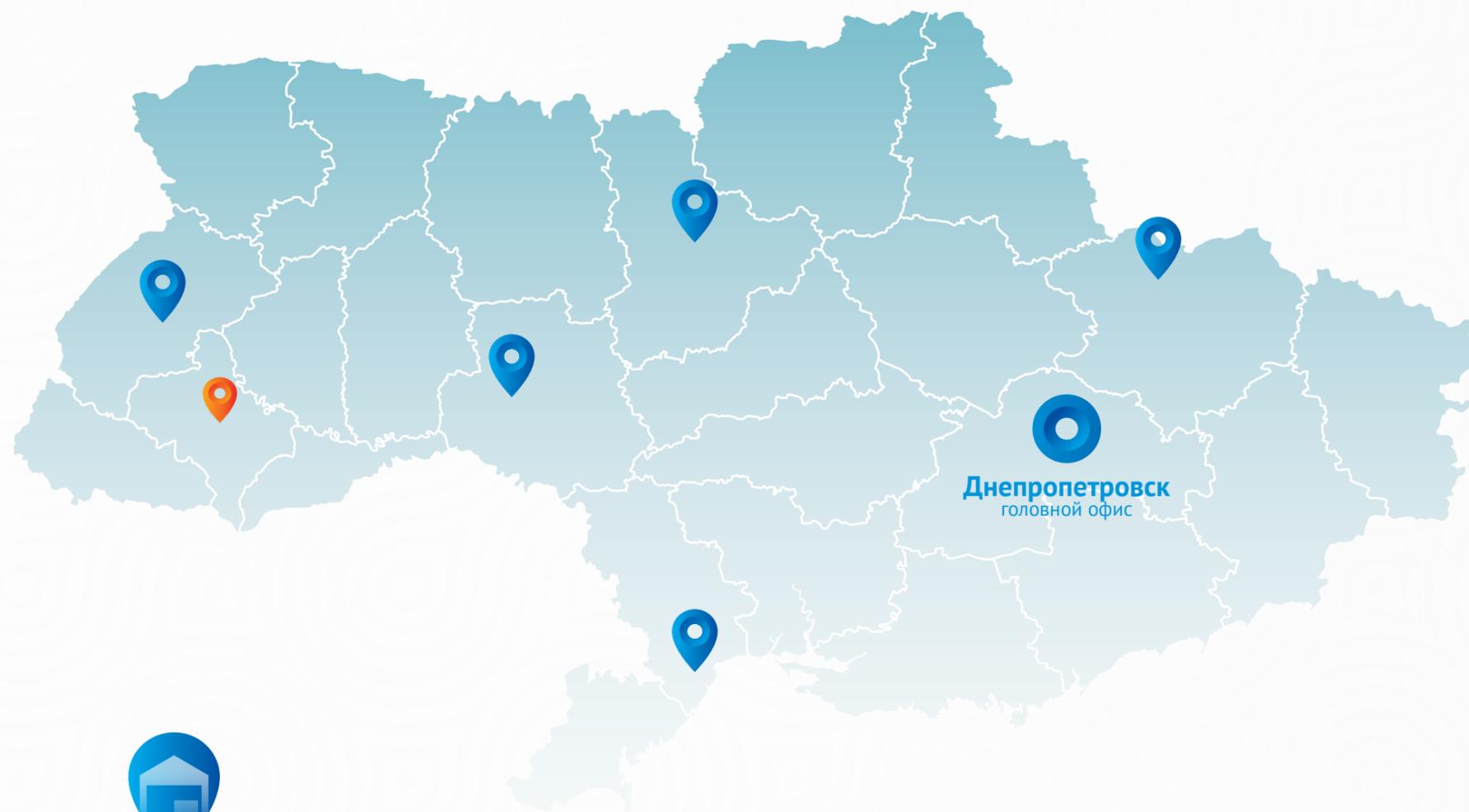


2015

Монтаж автоматизированных конвейерных систем в Тернопольском РАС
Монтаж стеллажных систем, подготовка к запуску склада
Получение лицензии

ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕСА

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



6

филиалов

Винница
Днепропетровск
Киев
Львов
Одесса
Харьков



1

представительство

Ивано-Франковск



633

сотрудника

обеспечивают работу
компании



18,4

тыс. м²

составляет общая площадь
складских помещений

Оптимальное распределение
и объем складов обеспечивают
полную загрузку и эффективное
использование площадей

УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ

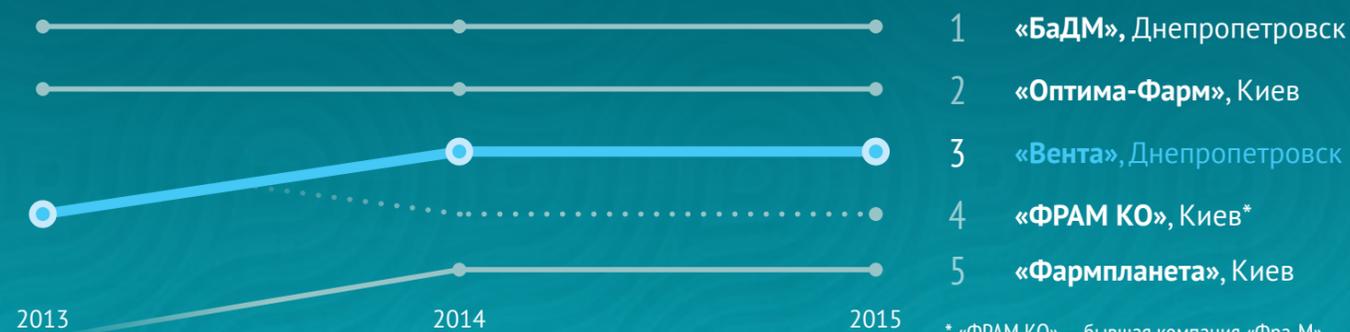


Доля компании на рынке



Топ-5 крупнейших дистрибьюторов по объему поставок лекарственных средств в аптечные учреждения в денежном выражении за 2015 г.

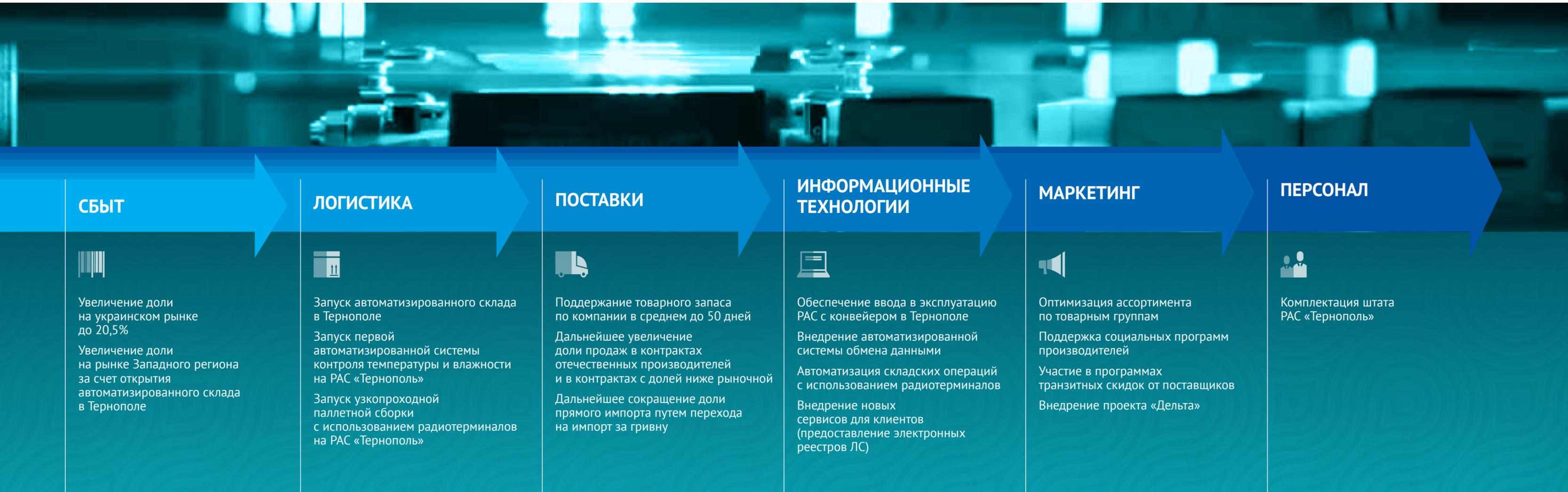
Данные аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research



* «ФРАМ КО» – бывшая компания «Фра-М»

ПЛАНЫ НА 2016 ГОД

План развития бизнеса компании включает комплексную работу по ряду ключевых направлений



ЭМИТИ ИНТЕРНЕСНЛ 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

Минувший год стал годом серьезных испытаний для реализации стратегии компании на фоне валютных колебаний курса тенге. Лидерство по затратам, достаточные логистические мощности, высокий уровень производительности труда, эффективное управление ассортиментом и товарным запасом, а также лучшая сбытовая сила позволили компании в сложных условиях внешнего окружения нарастить долю присутствия и упрочить свои конкурентные преимущества.

Мы уверенно идем к достижению своей цели – дистрибьютор №1 на рынке Казахстана.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



1993

Основание компании



2005

Получение сертификата ISO 9001



2009

Продажа доли холдингу «Катрен»



2010

Внедрение программы электронного заказа



2012

100% доли «ЭМИТИ Интернешнл» принадлежит холдингу «Катрен»



2014

Розничный склад в Алматы получил сертификат GDP



2015

Третье место по Республике Казахстан в аптечном сегменте

Запуск проекта «Дельта»

ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕСА

Широкая сеть филиалов полностью охватывает территорию республики



Алматы
головной офис

8

филиалов

Астана
Алматы
Шымкент
Уральск
Усть-Каменогорск
Костанай
Актау
Караганда

9

представительств

Павлодар
Петропавловск
Кокшетау
Талдыкорган
Кызылорда
Тараз
Актобе
Атырау
Семей

270

сотрудников

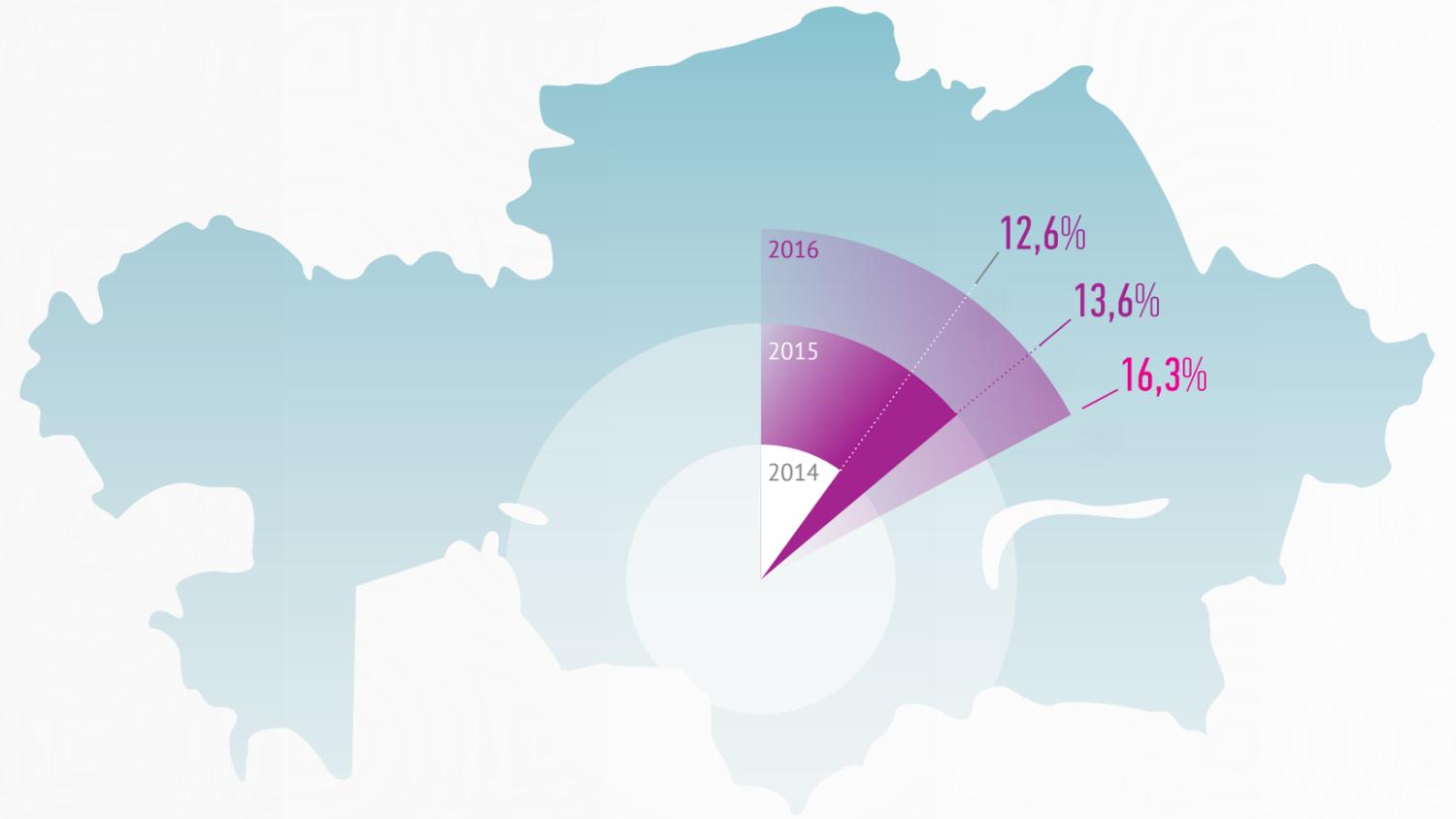
обеспечивают работу
компании



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

ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ

Из года в год компания работает над эффективностью и увеличением доли присутствия на рынке. Выручка в национальной валюте увеличилась на 12%



В 2015 году доля присутствия на коммерческом рынке Казахстана увеличилась на 1%

ПЛАНЫ НА 2016 ГОД

В 2016 году компания планирует выйти на объем выручки в 38 млрд тенге, нарастив при этом долю присутствия на розничном фармацевтическом рынке Казахстана до 16,3%

Для достижения этой цели запланированы мероприятия:

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ

- Уменьшение количества региональных складов с 8 до 6 с увеличением пропускной мощности оставшихся
- Управление товарными запасами в новой конструкции и сокращение финансового цикла
- Соответствие всех операций складской и транспортной логистики стандартам GDP

СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ

- Увеличение на 30% производительности труда сотрудников сбыта и склада по выработке
- Сокращение ФОТ на 35% за счет уменьшения уровней управления в продажах
- Формирование культуры экономии ресурсов компании через мотивацию персонала на прибыль
- Снижение складских затрат за счет эффекта масштаба
- Целевой показатель операционных затрат 5%

ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

- Развитие компетенций сбыта в ценообразовании
- Индивидуальное планирование, бюджетирование и использование процедур CRM для клиента
- Увеличение доли автоматизированных заявок с 55% до 75%
- Увеличение количества участников проекта «Дельта»
- Открытие проекта Apteka.com
- Рост ассортимента до 7000 позиций

ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ

38
МЛРД
ТЕНГЕ

16,3%

ДОЛЯ

НА КОММЕРЧЕСКОМ 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

В сложившейся на рынке ситуации, характеризующейся сокращением спроса, деятельность ОДО «Доминантафарм» направлена на увеличение доли за счет расширения портфеля контрактов, ассортимента, реализации лучших процессов с минимальными затратами, дифференциации сервиса для каждого сегмента клиентов.

Вместе с тем наша компания является сторонником цивилизованных правил игры на фармацевтическом рынке, находясь в диалоге с регулятором, реализуя стратегию низких затрат и обеспечивая людей качественными лекарствами по приемлемой для всей цепочки цене.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



2004

Основание
компании



2010

Вхождение в состав
ОАО «Катрен»



2011

Развитие
логистических
мощностей



2012

Развитие
сотрудничества
с новыми
для рынка Белоруссии
поставщиками



2013

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



2014

Развитие
клиентской базы
Продолжено
внедрение технологий
материнской компании
по всем направлениям



2015

Внедрение входящего ЦО,
наладка связанных процессов,
развитие компетенций
по управлению
портфелем поставщиков,
ассортиментом
и финансовым циклом

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА И РАЗВИТИЯ

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

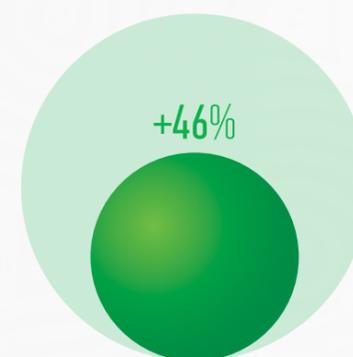


Начиная с 2013 года компания активно внедряет технологии «Катрен», что наряду с обучением даст возможность получить конкурентное преимущество – самые низкие в отрасли издержки.

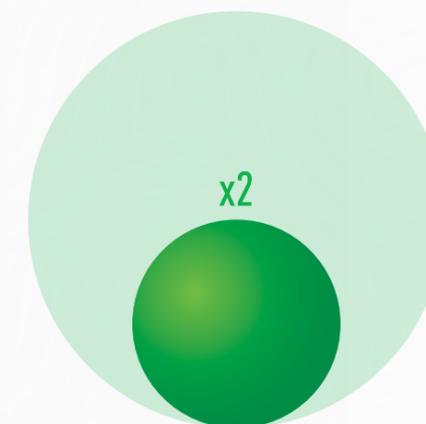
В 2015 году компания вернулась в топ-10 дистрибьюторов.

ПЛАНЫ НА 2016 ГОД

- 1 Развитие портфеля контрактов и ассортимента
- 2 Внедрение технологии управления доходностью по каждой отгрузке
- 3 Развитие компетенций сбытовой команды и отдела поставок
- 4 Индивидуальное планирование и бюджетирование по клиентам



Прирост товарооборота к 2015 году в белорусских рублях



Двукратный рост чистой прибыли

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.ventaltd.com.ua

«ЭМИТИ Интернешнл», Казахстан

050026, г. Алматы, ул. Муратбаева, 23

тел. +7 (727) 2-448-448

www.amity.kz

«Доминантафарм», Республика Беларусь

220140, г. Минск, ул. Домбровская, 15, пом. 10, ком. 53

тел./факс +375 (17) 216-90-39

www.dominantapharm.by
