

ОАО **КАТРЕН**

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2016

Настоящий отчет раскрывает информацию об итогах деятельности ОАО «Катрен» за 2016 г. и не является годовым отчетом в соответствии с требованиями гл. 70 Положения Банка России от 30 декабря 2014 г. № 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. № 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 2016 год

3

Обращение
Генерального директора

4

Положение Общества в отрасли
Перспективы развития Общества

5

Миссия Группы
Приоритетные направления
деятельности Общества
Решение стратегических задач Общества

6

Совет директоров

7

История Компании

8

Основные финансовые показатели
деятельности Общества

14

Система управления рисками

15

Социальная ответственность

16

Благотворительная деятельность

17

Вопросы охраны здоровья работников,
их профессионального обучения,
безопасности труда
и защиты окружающей среды

20

АО НПК «Катрен»

21

Географическая структура

22

Итоги деятельности

24

Доля присутствия
на фармацевтическом рынке России

25

Логистическая система

26

Ассортимент

27

Продвижение продукции

30

Анализ фармацевтического рынка

33

Положение компании на рынке

36

Аптечная сеть «Мелодия здоровья»

39

ООО «Вента.ЛТД»

42

ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»

44

ОДО «Доминантафарм»

46

Контактная информация

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ ЗА 2016 ГОД



ВЫРУЧКА



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ
АКЦИОНЕРОВ КОМПАНИИ



ЧИСТЫЙ ДОЛГ



ПОДРАЗДЕЛИЙ
В ЧЕТЫРЕХ
СТРАНАХ



СОТРУДНИКОВ



АПТЕК,
АПТЕЧНЫХ СКЛАДОВ
И ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ
ОБСЛУЖИВАЮТ
ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ



ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА



**Владимир Николаевич
Спиридонов**

Генеральный директор
ОАО «Катрен»

Уважаемые партнеры!

В целом 2016 год не принес сюрпризов. Ситуация на рынках оставалась напряженной, но наметились и положительные тренды. Российский фармрынок по итогам года показал сдержанный рост; на рынках стран СНГ, где присутствуют подразделения ОАО «Катрен», ситуация складывалась не так позитивно. В этих условиях, благодаря своей устойчивой бизнес-модели и своевременной корректировке стратегии, холдинг «Катрен» продемонстрировал хорошие результаты: выручка Группы составила 239 млрд рублей, чистая прибыль составила 2,6 млрд рублей.

В 2016 году выручка основного дистрибьюторского подразделения холдинга в России АО НПК «Катрен» достигла 206 млрд рублей, были введены в эксплуатацию три новых автоматизированных логистических комплекса — в Санкт-Петербурге, Саратове и Челябинске. Несмотря на высокую активность конкурентов на рынке в 2016 году, НПК «Катрен» сохранила темпы развития, в том числе и благодаря успехам проекта Arтека.ru.

Проект Arтека.ru перешел из разряда маркетинговых в статус стратегических для Компании. В 2016 году Arтека.ru продемонстрировала отличные результаты и в очередной раз подтвердила верность выбранной модели. Уникальность проекта в том, что выигрывают все его участники: пользователи сайта, аптеки, фармпроизводители и «Катрен» получают пользу от проекта, причем взаимодействие происходит абсолютно легитимно. В минувшем году объем заказов, совершенных пользователями сервиса, удвоился по сравнению с 2015 годом и составил более 5,2 млрд рублей.

В планах российского правительства уже осенью 2017 года уменьшить существующие ограничения дистанционной торговли лекарственными препаратами. Ожидается, что изменения в законе о дистанционной торговле позволят аптекам осуществлять подобную деятельность. Однако в проекте документа есть и ограничения, которые требуют от аптек создания дополнительной инфраструктуры, без которой дистанционная продажа лекарств будет незаконна. Сайт Arтека.ru является по сути той самой «виртуальной витриной», о которой идет речь в проекте документа, то есть у аптек-партнеров сервиса требуемая инфраструктура уже есть. По состоянию на конец 2016 года к проекту присоединилось более 13 300 аптек по всей стране.

В 2016 году аптечная сеть «Мелодия здоровья» — розничное подразделение ОАО «Катрен» — продолжила взятый годом ранее курс на консолидацию рынка и оптимизацию собственных бизнес-процессов. С целью увеличения рентабельности в прошлом году были пересмотрены стратегии управления аптеками и взаимодействия с покупателями, закрыты убыточные аптеки. В третьем квартале в состав «Мелодии здоровья» вошли аптечные сети «Аптечный дом» (Кемерово) и «Первая помощь» (Алтайский край). Количество аптек, входящих в «Мелодию здоровья», включая аптеки в управлении, выросло до 912. В 2017 году мы планируем придерживаться выбранного курса, тем более рыночная обстановка к этому располагает.

Подразделения холдинга в странах СНГ в 2016 году сохранили динамику предыдущих лет.

В Казахстане, где располагается наше подразделение ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», сложилась непростая ситуация. Девальвация национальной валюты, экономическая нестабильность оказали сильное давление на бизнес, что привело к снижению маржинальности и падению товарооборота и выручки. Тем не менее, в 2016 году в Казахстане успешно стартовал проект Arтека.com. И, хотя о первых результатах пока говорить рано, я уверен, что будущее у проекта хорошее.

В 2016 году в Белоруссии на фоне увеличения присутствия государства на рынке продолжилось падение покупательной способности населения, что негативно влияло на спрос и продажи лекарственных препаратов. Рост выручки ОДО «Доминантафарм», нашего подразделения в Белоруссии, в 2016 году составил около 17%. В 2017 году «Доминантафарм» сосредоточится на развитии клиентской базы, расширении ассортимента и повышении качества сервиса.

Сложная обстановка на Украине и слабость национальной валюты оказывают негативное воздействие на украинский бизнес в целом. Украинский фармрынок продолжает оставаться очень неустойчивым. В этих условиях украинскому подразделению «Катрен» — ООО «Вента.ЛТД» — благодаря устойчивости бизнес-модели удастся удерживать свою позицию в тройке сильнейших дистрибьюторов на фармрынке Украины. «Вента.ЛТД» не только демонстрирует хорошие операционные результаты, заметно увеличив в 2016 году выручку, но и в полной мере продолжает реализацию инвестиционной программы. В 2016 году были завершены работы по автоматизации склада в Тернополе и расширению склада в Днепропетровске. В 2017 году «Вента.ЛТД» будет действовать в выбранном русле, увеличивая долю присутствия в регионах и внедряя инновационные технологии на складах.

Сложная экономическая ситуация, неустойчивость национальных валют, законодательные инициативы правительства — всё это корректирует стратегию холдинга «Катрен», однако ключевые проекты и планы остаются неизменными. На протяжении нескольких лет Компания реализует программу по переоснащению и автоматизации складской логистики. Этот проект тесно связан с важнейшим направлением нашей внутренней работы — оптимизацией затрат. В 2017 году в рамках этой программы будут реконструированы комплексы в Тюмени и Хабаровске. Увеличение пропускной способности региональных складов, внедрение инновационных инструментов и оптимизация транспортных маршрутов помогут нам продолжить снижение операционных затрат. Одновременно мы должны сохранить высокий уровень сервиса, а также обеспечить широту ассортимента, глубину запасов и скорость обслуживания наших клиентов.

ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

Открытое акционерное общество «Катрен» является холдинговой компанией Группы, осуществляющей деятельность на фармацевтических рынках в сегментах дистрибуции и розницы. Основной бизнес сосредоточен в Российской Федерации, также ОАО «Катрен» является участником фармацевтических дистрибуторов на Украине, в Казахстане, Республике Беларусь.

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.



АО НПК «КАТРЕН»

Основная компания холдинга, осуществляющая дистрибуцию лекарственных средств во всех федеральных округах и субъектах Российской Федерации. Приrost выручки в 2016 году составил 13% при общем росте фармацевтического рынка 6%.



АПТЕЧНАЯ СЕТЬ «МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ», РОССИЯ

Приrost товарооборота сети в 2016 году составил 24%. Аптечная сеть включает в себя 912 аптек (с учетом франчайзинга) в 53 субъектах Российской Федерации. Аналитическая компания RNC Pharma присвоила АС «Мелодия здоровья» 5-е место в проведенном комплексном рейтинге аптечных сетей РФ.



ООО «ВЕНТА.ЛТД», УКРАИНА

По информации аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фарм-стандарт» компании Proxima Research, ООО «Вента.ЛТД» входит в тройку крупнейших дистрибуторов Украины по объему поставок ЛС в аптечные учреждения. За 2016 год приrost выручки компании составил 21%.



ТОО «ЭМИТИ ИНТЕРНЕШНЛ», КАЗАХСТАН

Один из крупнейших дистрибуторов казахстанского фармацевтического рынка, занимающий 10,2% коммерческого фармрынка. 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. Приrost выручки за 2016 год составил 17%.

205,6

МЛРД РУБ.
ВЫРУЧКА
В 2016 ГОДУ

11,0

МЛРД РУБ.
ВЫРУЧКА
В 2016 ГОДУ
с учетом франчайзинга

8,0

МЛРД ГРН
ВЫРУЧКА
В 2016 ГОДУ

27,6

МЛРД ТГ
ВЫРУЧКА
В 2016 ГОДУ

30,2

МЛН БЕЛ. РУБ.
ВЫРУЧКА
В 2016 ГОДУ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

На 2017 год перед Группой поставлены задачи:

- рост товарооборота, превышающий темпы роста рынка;
- увеличение производительности;
- рентабельность (прибыль к выручке) более 1%;
- поддержание коэффициента соотношения собственных и заемных средств не менее 0,4.

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



ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Занимать лидирующие позиции на рынках присутствия в сферах деятельности, улучшающих здоровье и качество жизни людей, обеспечивая непрерывный рост капитала и эффективное использование ресурсов.

РЕШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ОБЩЕСТВА



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

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Изменений в составе Совета директоров в отчетном году не было. В 2016 году Совет директоров ОАО «Катрен» осуществлял свою деятельность в следующем составе:



**Леонид Валентинович
Конобеев**

Генеральный директор
АО НПК «Катрен»
Акционер Общества
Новосибирский
государственный университет,
диплом
The Open University, UK.



**Оксана Юрьевна
Кузнецова**

Председатель Совета директоров
ОАО «Катрен»
Финансовый директор
АО НПК «Катрен»
Сибирский университет
потребительской кооперации,
MBA The Open University, UK,
Association of Certified
Accountants (ACCA), UK,
MBA, The Henley Management College, UK.



**Владимир Николаевич
Спирidonov**

Генеральный директор
ОАО «Катрен»
Акционер Общества
Новосибирский
государственный университет,
диплом
The Open University, UK.



**Ирина Петровна
Цой**

Заместитель
Генерального директора
ОАО «Катрен»
Новосибирский
государственный университет,
MBA The Open University, UK.



**Екатерина Сергеевна
Толкачева**

Директор ООО «Зеленый дом»
Новосибирский
государственный университет,
MBA The Open University, UK.



**Анатолий Леонидович
Тенцер**

Директор службы развития
АО НПК «Катрен»
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
Московский государственный
институт международных отношений,
MBA London Business School.



**Сергей Викторович
Шибяев**

Независимый директор
Московский государственный
институт международных отношений,
Association of Chartered Certified
Accountants (ACCA), UK,
MBA, The Henley Management College, UK.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

- 
1994
 Открытие первого склада
- 
1995
 Первые клиенты вне Новосибирской области
- 
1996
 Первое региональное представительство в Омске
- 
1997
 Открыто 15 региональных представительств
- 
1998
 Рост продаж на 17% несмотря на финансовый кризис
- 
1999
 ЗАО НПК «Катрен» входит в группу крупных межрегиональных фармдистрибьюторов

- 
1993 19 апреля – основание компании ЗАО НПК «Катрен»
- 
2000
 Внедрение складской программы Business Explorer
- 
2001
 Внедрение программы электронного заказа WinPrice
- 
2002
 Первый выпуск корпоративной газеты «Катрен-Стиль». Старт проекта «Катрен-Стиль» – медицинская одежда
- 
2003
 Официальное признание компании национальным дистрибьютором. Создан Корпоративный благотворительный фонд
- 
2004
 Открытие новых маркетинговых проектов: «Катрен-Финанс», «Катрен-Автоматизация» и «Катрен – Программа качества медикаментов»
- 
2005
 Компания ЗАО НПК «Катрен» 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 НПК «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 между производителем, дистрибьютором ЗАО НПК «Катрен» и аптекой

- 
2012
 Продажа ЕБРР 15,4% акций холдинга за счет доэмиссии. Запущен сервис заказа лекарств через Интернет Apteka.ru
- 
2013
 ЗАО НПК «Катрен» – компания №1 на фармацевтическом рынке России (IMS Health)
- 
2014
 АО НПК «Катрен» присвоен рейтинг «ruAA-» от Standard & Poor's
- 
2015
 Сайт Apteka.ru вошел в тройку лидеров мирового рейтинга популярности аптечных сайтов SimilarWeb. Открытие автоматизированных складов в Уфе, Краснодаре и Ставрополе
- 
2016
 Компания АО НПК «Катрен» стала обладателем премии «Логистический оператор года». Проект Apteka.ru признан лучшим аптечным брендом года и социальным проектом года Национальной фармацевтической премии «Зеленый крест». Стартовал проект Apteka.com в Казахстане

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

ОАО «Катрен», являющееся головной компанией Группы, презентует основные финансовые показатели по консолидированной отчетности за 2016 год. Консолидированная отчетность за 2016 год, подготовленная в соответствии с МСФО, прошла аудиторскую проверку независимым аудитором КПМГ.

Индивидуальная отчетность по МСФО основной компании Группы – АО НПК «Катрен», подтвержденная независимым аудитором КПМГ, публикуется на сайте katren.ru

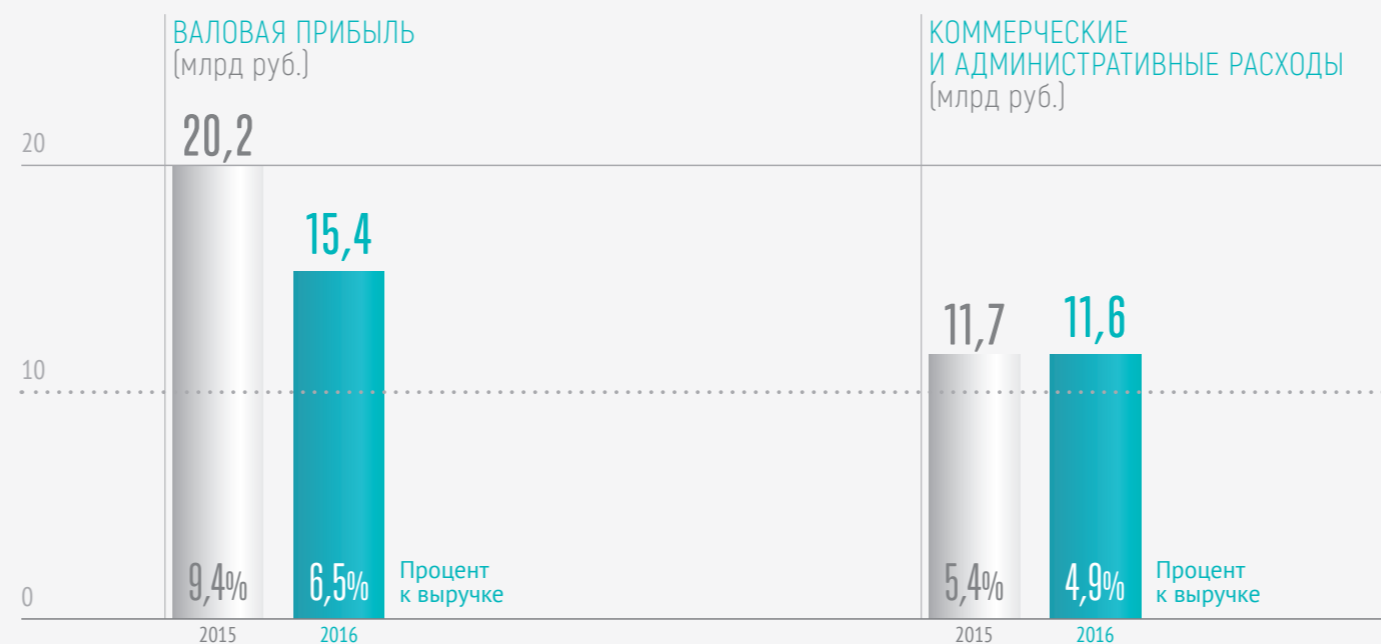
ГРУППА КОМПАНИЙ «КАТРЕН» КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКЕ ЗА ГОД

(тыс. руб.)

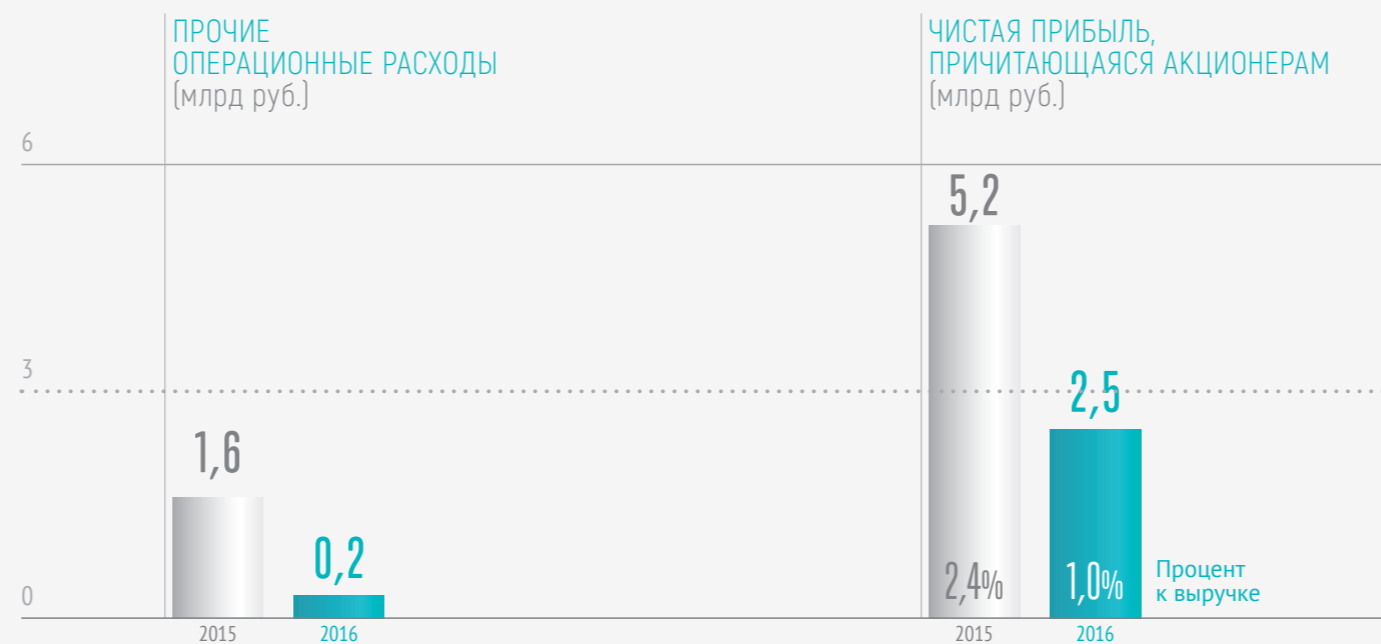
Показатели	Консолидированная отчетность	
	2015	2016
Выручка	214 148 663	238 995 461
Себестоимость продаж	(193 966 130)	(223 577 341)
Валовая прибыль	20 182 533	15 418 120
Прочие доходы	109 334	241 586
Коммерческие расходы	(7 495 350)	(8 107 560)
Административные расходы	(4 173 220)	(3 527 126)
Прочие расходы	(1 573 875)	(192 835)
Результаты операционной деятельности	7 049 422	3 832 185
Финансовый расход в нетто-величине	(70 095)	(412 579)
Прибыль до налогообложения	6 979 327	3 419 606
Расход по налогу на прибыль	(1 718 125)	(865 060)
Прибыль за отчетный год	5 261 202	2 554 546
Прибыль, причитающаяся:		
собственникам Компании	5 156 886	2 496 040
миноритарным участникам дочерних обществ	104 316	58 506

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Основной функционал по дистрибьюторским компаниям, по которому сократился уровень расходов: сбыт.



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

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

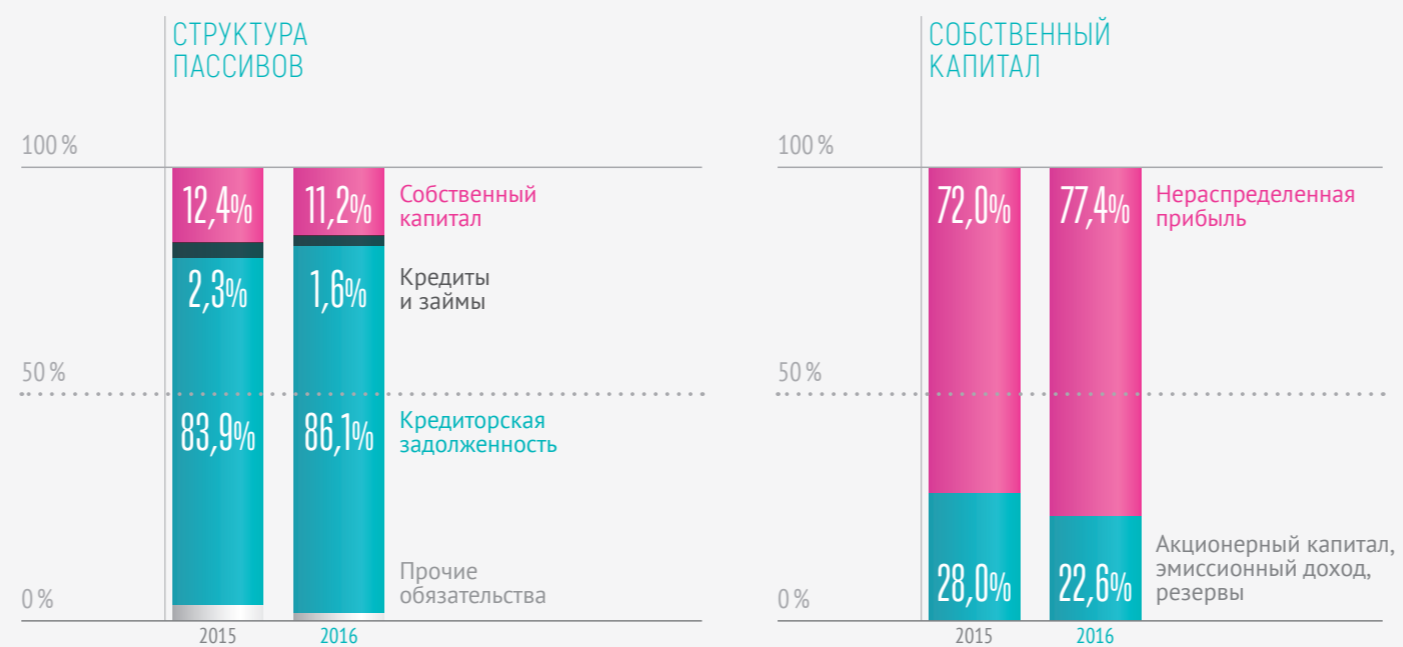
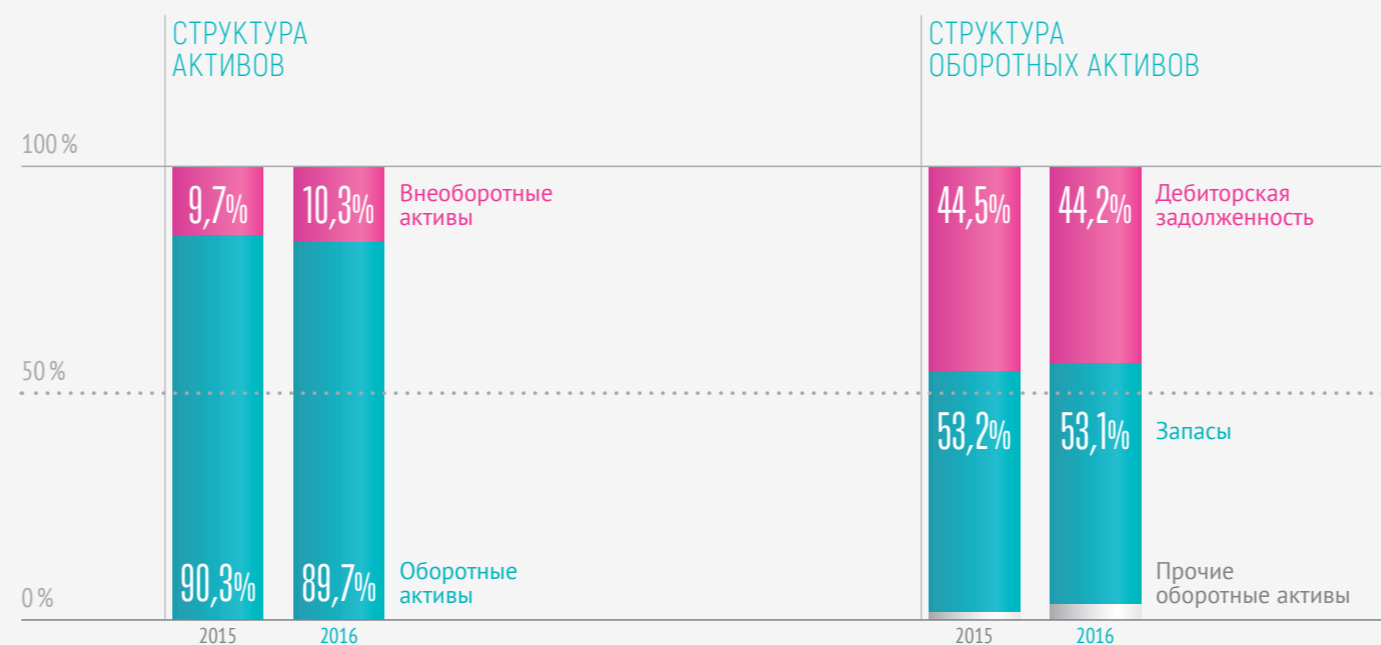
ГРУППА КОМПАНИЙ «КАТРЕН». КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

(тыс. руб.)

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2015	2016
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Основные средства	7 501 389	8 729 843
Нематериальные активы	605 774	941 798
Инвестиционное имущество	563 122	677 941
Прочие внеоборотные активы	31 919	3 029
Итого внеоборотных активов	8 702 204	10 352 611
Оборотные активы		
Запасы	42 947 765	47 843 615
Прочие инвестиции	550 360	105 124
Текущий налог на прибыль	2 501	17 704
Торговая и прочая дебиторская задолженность	35 884 290	39 812 238
Предоплата за оборотные активы	267 233	251 190
Денежные средства и их эквиваленты	1 050 990	1 945 569
Активы, предназначенные для продажи	-	51 160
Итого оборотных активов	80 703 139	90 026 600
Всего активов	89 405 343	100 379 211
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Собственный капитал		
Уставный капитал	1 094 980	1 094 980
Эмиссионный доход	1 925 945	1 925 945
Резервы	76 034	(487 501)
Нераспределенная прибыль	7 966 285	8 685 044
Итого собственного капитала	11 063 244	11 218 468
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	-	1 300 000
Отложенные налоговые обязательства	247 822	298 818
Итого долгосрочных обязательств	247 822	1 598 818
Краткосрочные обязательства		
Кредиты и займы	2 060 215	332 163
Торговая и прочая кредиторская задолженность	75 031 450	86 446 813
Чистые активы, принадлежащие миноритариям ДК	170 709	175 180
Резервы	9 782	9 782
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	822 121	597 987
Итого краткосрочных обязательств	78 094 277	87 561 925
Итого обязательств	78 342 099	89 160 743
Всего собственного капитала и обязательств	89 405 343	100 379 211

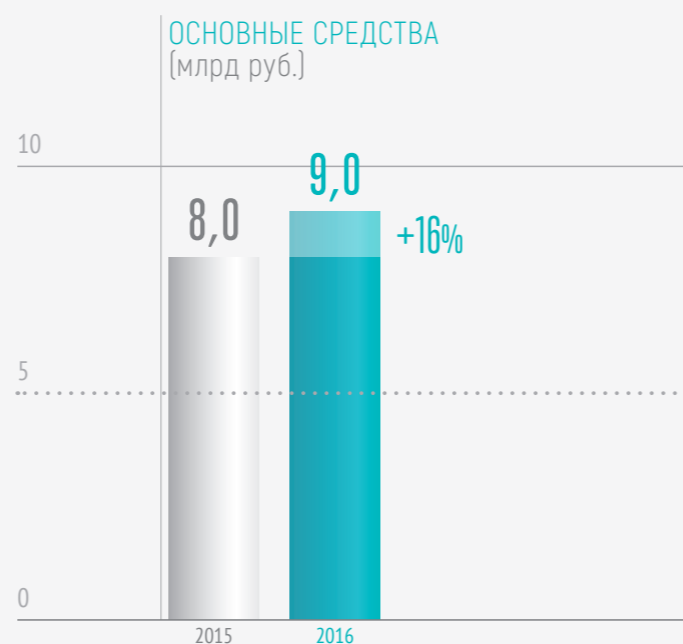
ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ БАЛАНСА

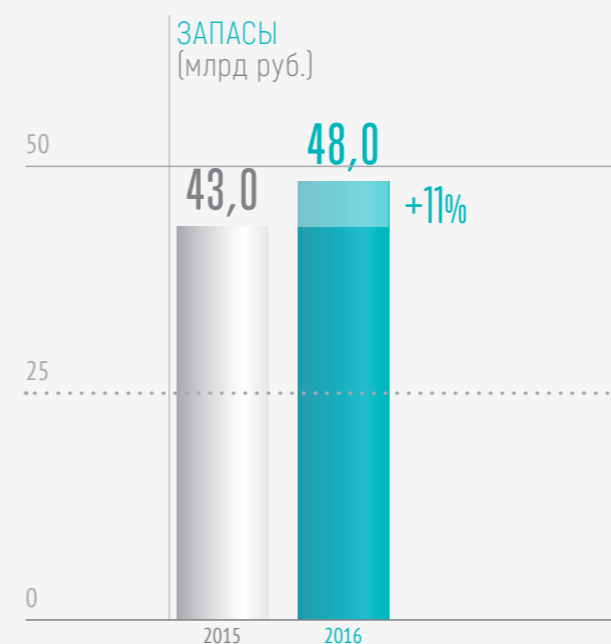


ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

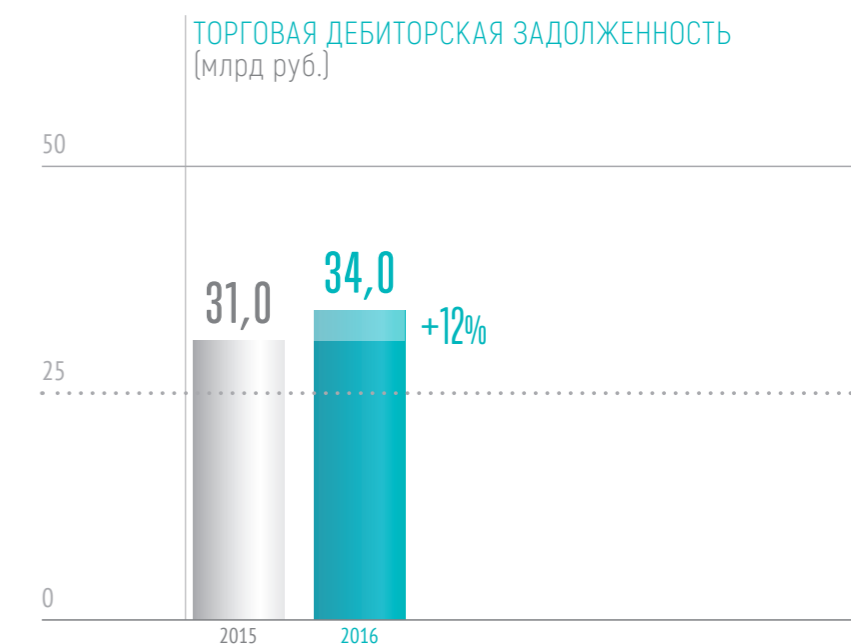
АКТИВЫ КОМПАНИИ



Группа имеет страховое покрытие в отношении основных средств на 31.12.2016 года на сумму 5,6 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.



По состоянию на 31.12.16 года Группа имеет страховое покрытие в отношении запасов на сумму 46,6 млрд руб. Компания создает резерв по снижению стоимости товаров с коротким сроком годности либо низкой оборачиваемостью.



Оборачиваемость дебиторской задолженности по Группе составила 50 дней, что на 1 день меньше уровня 2015 года.

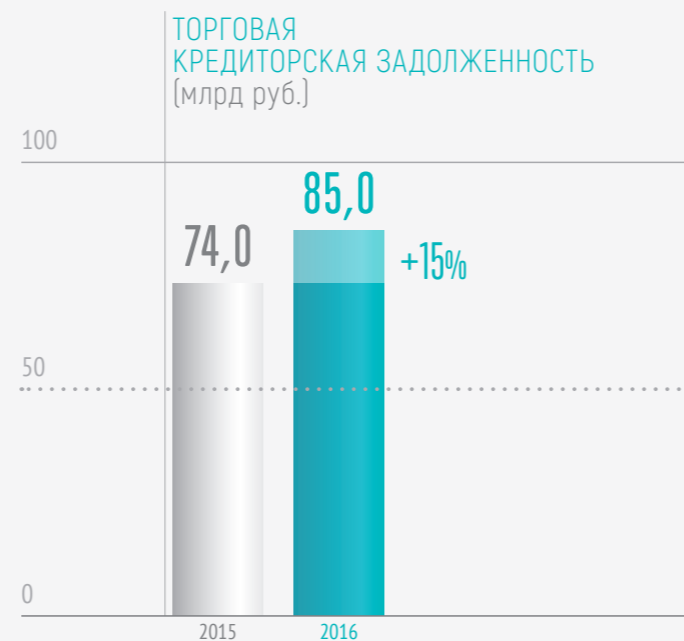
Год	Товарооборот Группы (млрд руб.)	Торговая ДЗ, без резерва (млрд руб.)	Созданный резерв ДЗ (МСФО)		Оборачиваемость ДЗ (раз в год)
			(млрд руб.)	(% от ДЗ)	
2014	171	29	0,5	1,8	7,0
2015	214	32	0,8	2,7	7,2
2016	239	36	1,11	3,1	7,3

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.

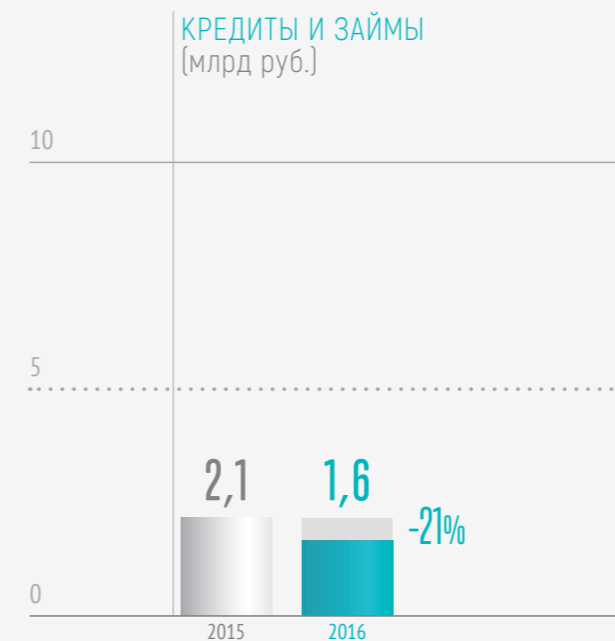
Компания создает резервы на возможные убытки от списания сомнительной дебиторской задолженности индивидуально по покупателям из зоны риска.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

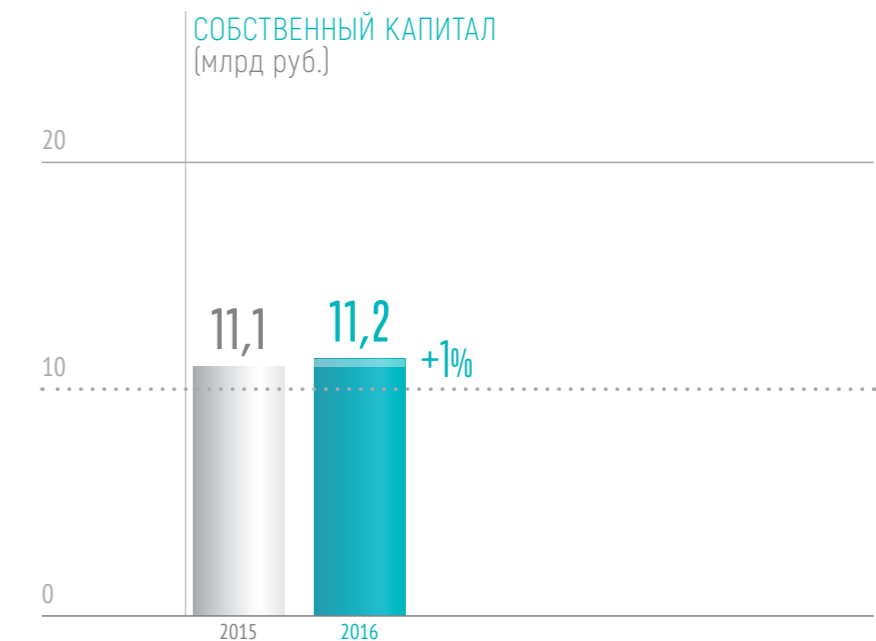
ПАССИВЫ КОМПАНИИ



Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2016 году составила 130 дней, что на 7 дней меньше аналогичного показателя 2015 года.



Основным кредитором Группы являлся Сибирский банк Сбербанка РФ.



Основные факторы, оказавшие влияние на изменение капитала:

- прибыль за отчетный период;
- дивиденды, объявленные и выплаченные акционерам ОАО «Катрен»;
- выкуп собственных акций;
- курсовые разницы при пересчете показателей зарубежных предприятий из других валют.

ФИНАНСОВЫЙ ЦИКЛ

В таблице представлена динамика основных показателей управления ликвидностью Группы.

Оборачиваемость (раз в год)	2015	2016
Торговой дебиторской задолженности*	7,2	7,3
Товарного запаса**	4,9	4,9
Кредиторской задолженности**	2,7	2,8
Ссудной задолженности*	90,3	129,5
Активов*	2,5	2,5

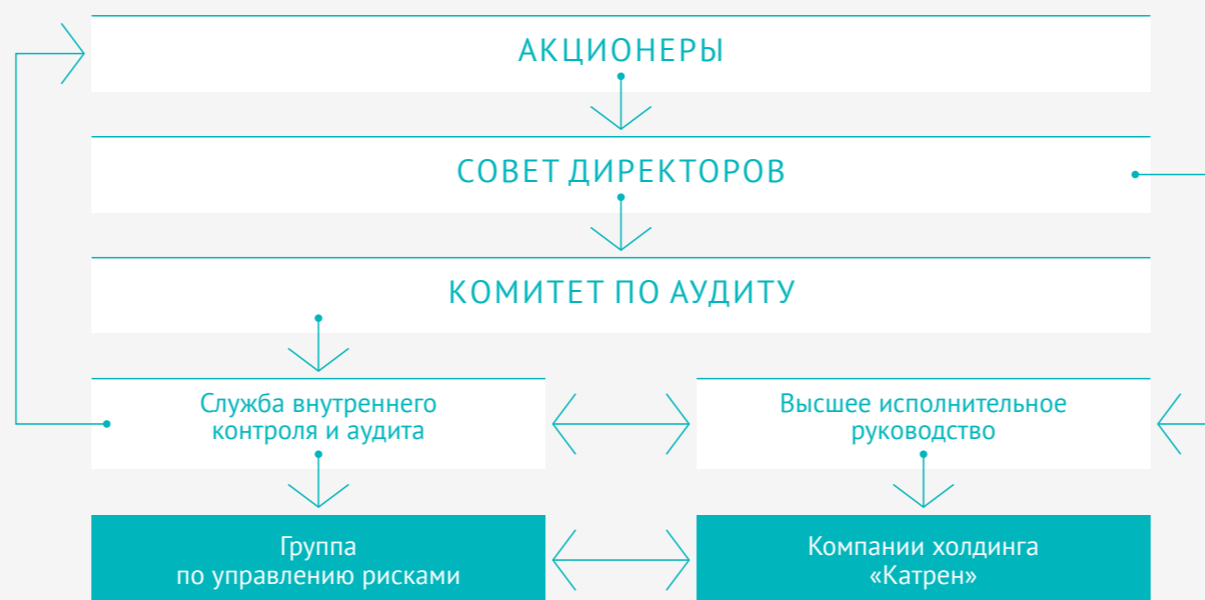
* Отношение выручки от продаж к соответствующей среднегодовой величине актива/пассива баланса

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

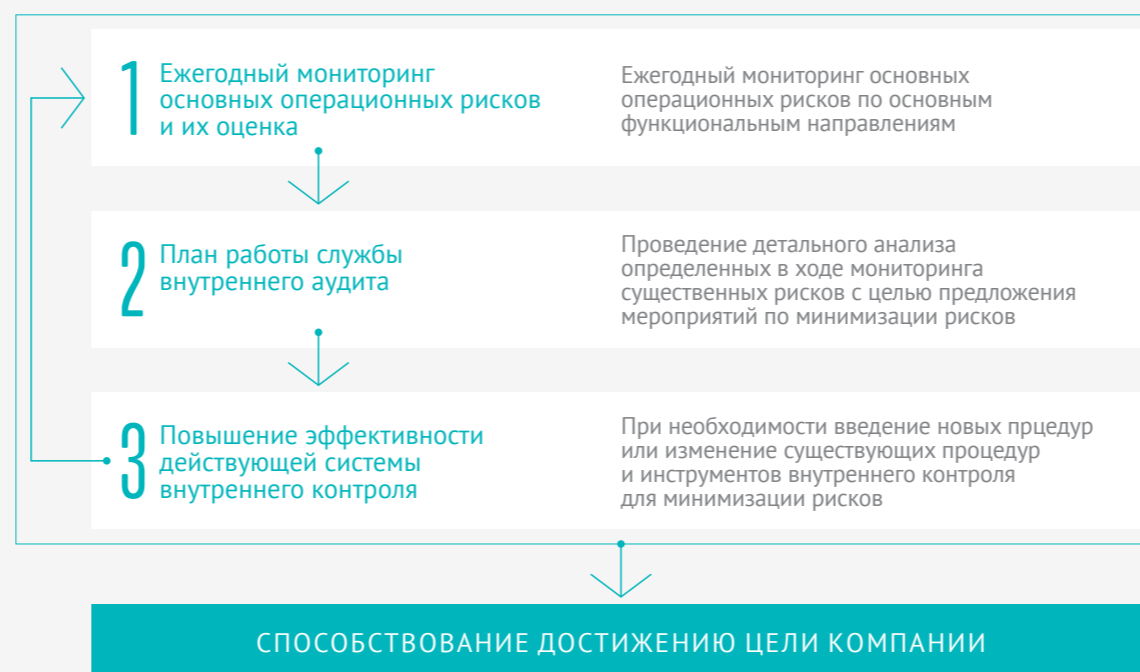
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

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 2016 году в Компании были проведены плановые мониторинги системы внутреннего контроля, по результатам которых на 2017 год был разработан план внедрения дополнительных инструментов контроля, внедрение которых позволит минимизировать риски возникновения просроченной дебиторской задолженности, нереальной для взыскания. С целью разработки наиболее эффективных инструментов была создана рабочая группа, в которую вошли представители юридической и финансовой служб, сбытовых подразделений, службы внутреннего аудита и контроля.

Планы работы по управлению операционными рисками на 2017 год

На основании результатов мониторинга операционных рисков, проведенного в декабре 2016 года, руководством Компании утвержден перечень рисков, работа по минимизации которых должна быть проведена в течение 2017 года. Основное внимание будет уделено процедурам контроля дебиторской задолженности и операционных расходов.

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 проектам 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.



40,7 МЛН
РУБ.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ
ФОНДА в 2016 г.



Компания «Катрен» стала лауреатом премии «Лидеры корпоративной благотворительности – 2016» в номинации «Лучшая программа, реализованная в партнерстве с другим бизнесом» с программой «Здоровая семья».

Также компания «Катрен» получила специальный приз жюри в номинации «Концепция и стратегия корпоративной благотворительности».



ЗДОРОВЬЕ

«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.

«Здоровая семья» — программа поддержки родителей, принявших ребенка из детского дома, предоставляющая возможность безвозмездного получения товаров в аптеках сети «Мелодия здоровья» и услуг по программе добровольного медицинского страхования «СОГАЗ».



ОБРАЗОВАНИЕ

«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.



СЕМЬЯ

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

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



12,7

МЛН РУБ.
СУММА ПОМОЩИ
ПО НАПРАВЛЕНИЮ

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

- Медикаменты, в том числе приобретенные на частные пожертвования, собранные в 1042 аптеках, поставлены в 304 детских дома.
- 103 замещающие семьи получили услуги ДМС и оплатили сертификатами покупку медикаментов в аптеках.



6,1

МЛН РУБ.
СУММА ПОМОЩИ
ПО НАПРАВЛЕНИЮ

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

- Участниками программы «Хочу учиться» стали 90 стипендиатов.
- 93 школьника приняли участие в 18 образовательных и экскурсионных поездках.



21,9

МЛН РУБ.
СУММА ПОМОЩИ
ПО НАПРАВЛЕНИЮ

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

- Тираж 900 000 экземпляров, 6 номеров.
- В семьи по итогам публикаций устроено 86 детей.
- В Омске и Саратове проведены передвижные фотовыставки.

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 2016 году Компания оплатила услуги ДМС для сотрудников в размере около 15 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 в 2016 году Компания выделила около 2,9 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 в 2016 году Компания выделила более 1 млн рублей.



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

ОХРАНА ТРУДА, ПРОМЫШЛЕННАЯ И ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

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

Основное направление политики – сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

Наши цели:

- предотвращение несчастных случаев;
- улучшение условий труда.

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

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

В 2016 году такие проверки прошли в филиалах Москвы, Ставрополя, Уфы, Саратова, Челябинска.

При проведении проверок особое внимание уделяется обеспечению безопасности при организации и проведении работ повышенной опасности, в частности, работ с применением напольного колесного транспорта 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 российского законодательства.

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

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

Одной из главных задач охраны труда является создание безопасных 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 2016 году специальная оценка условий труда была проведена в филиалах Ставрополя, Воронежа, Новосибирска, Краснодар, Казани, Москвы, Красноярска, Иркутска, Челябинска. 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 и обувью и предохранительными приспособлениями составляет 100 %.

Работники Компании, занятые на работах с вредными и/или опасными производственными факторами и видами работ, проходят обязательные предварительные (при поступлении на работу) и периодические (в течение трудовой деятельности) медицинские осмотры. Профессиональных заболеваний в 2016 году у работников не выявлено.

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Администрацией Компании и подразделениями в течение 2016 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 2016 году аварий и инцидентов на опасных производственных объектах Компании не зарегистрировано.

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

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 правил 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 заключенных договоров на техническое обслуживание. В 2016 году полностью отсутствовали аварии и инциденты.
- В штатном режиме производится обеспечение безопасной эксплуатации опасных производственных объектов. Надзор и обслуживание газовых котельных осуществляют специализированные организации в рамках заключенных договоров. Инцидентов несоблюдения норм не было.

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 2016 году проходила 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 2016 году было изъято из оборота и уничтожено 1 855 наименований (509 743 упаковки) лекарственных средств, признанных федеральным браком, и 978 наименований (676 350 упаковок) просроченного товара.

Всего в 2016 году было утилизировано 2833 наименования (1 186 093 упаковки) просроченного товара и товара, признанного браком, затраты на уничтожение составили 129 028 рублей 40 копеек.

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 2016 году, согласно распоряжению Госллекслужбы Украины, было изъято из оборота и уничтожено 3 наименования (221 упаковка) лекарственных средств, 627 наименований (228 815 упаковок) просроченного товара, 5 588 наименований товара с поврежденной упаковкой (59 251 упаковка).

Всего в 2016 году было утилизировано 6 218 наименований (288 287 упаковок) просроченного товара и товара, признанного браком, затраты на уничтожение составили 157 725 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, не пригодных к реализации и медицинскому применению, утвержденным Постановлением Правительства Республики Казахстан от 11.01.2012 г. № 26, недоброкачественные лекарства подлежат уничтожению.

В 2016 году по всей компании было уничтожено 4 481 наименование лекарственных средств (161 919 упаковок) с истекшим сроком годности. А также бракованного товара — 260 наименований (18 107 упаковок).

Всего в 2016 году было утилизировано 4 741 наименование лекарственных средств (180 026 упаковок).

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 Министерства здравоохранения 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 2016 году было изъято из оборота и уничтожено 82 наименования (2 753 упаковки) лекарственных средств, признанных браком, и 159 наименований (23 730 упаковок) просроченного товара.

Всего в 2016 году было утилизировано 241 наименование (26 483 упаковки) просроченного товара и товара, признанного браком. Затраты на обезвреживание медицинских отходов в 2016 году составили 1 621,37 белорусских деноминированных рубля.

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».

Леонид Валентинович Конобеев Генеральный директор



Окончил Новосибирский
государственный университет
Диплом The Open University, UK

В 2016 году мы в очередной раз подтвердили свои позиции лидирующей компании на рынке и продолжили работу по оптимизации операционной деятельности, что сегодня является приоритетной задачей менеджмента компании. Благодаря нашим усилиям в течение 2016 года соотношение операционных расходов к выручке сократилось до 3,41%.

В 2016 году инвестиционная программа компании была реализована в полном объеме. Ввод в эксплуатацию новых автоматизированных логистических комплексов в Челябинске, Саратове и Санкт-Петербурге способствовал снижению логистических затрат, увеличению ассортимента предложения и улучшению обслуживания клиентов близлежащих регионов. Мы верны нашим этическим принципам и миссии и в полной мере выполняем наши обязательства перед партнерами.

В 2017 году мы сохраняем курс на лидерство по затратам и планируем продолжить работу по оптимизации региональной сети, строительству новых автоматизированных складов и совершенствованию инфраструктуры. Мы обладаем прочностью, ресурсами, навыками и инструментами, чтобы максимально эффективно удовлетворять потребности наших клиентов в товаре независимо от рыночной ситуации.

КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ



205,6 млрд
руб.

Выручка



18,1%

Доля на рынке
прямых поставок
ЛП



22

Филиала
по всей России



3 436

Сотрудников



116 000 м²

Общая площадь
складских
помещений



18 967

Позиций
в общем
прайс-листе



705

Поставщиков

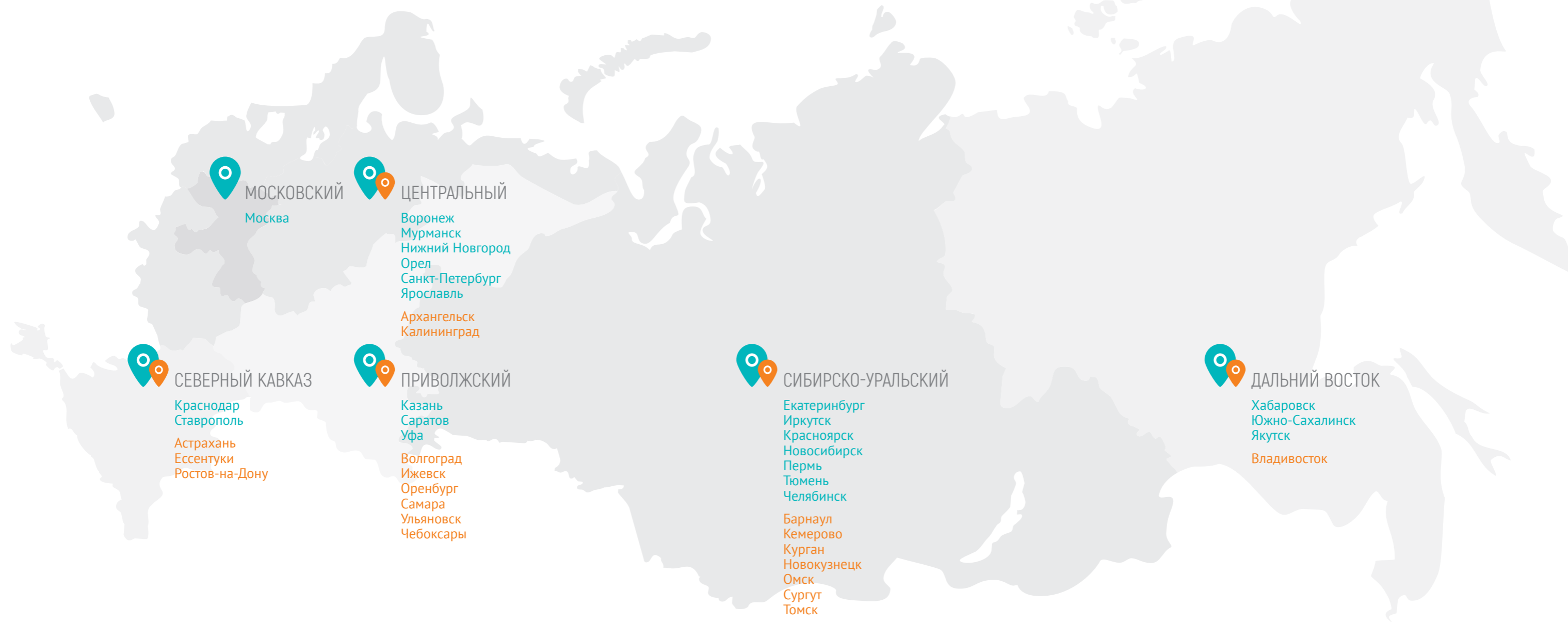
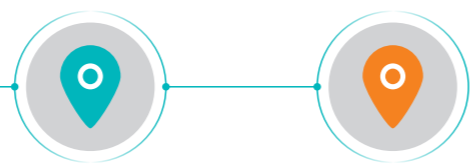


45 680

Точек
доставки

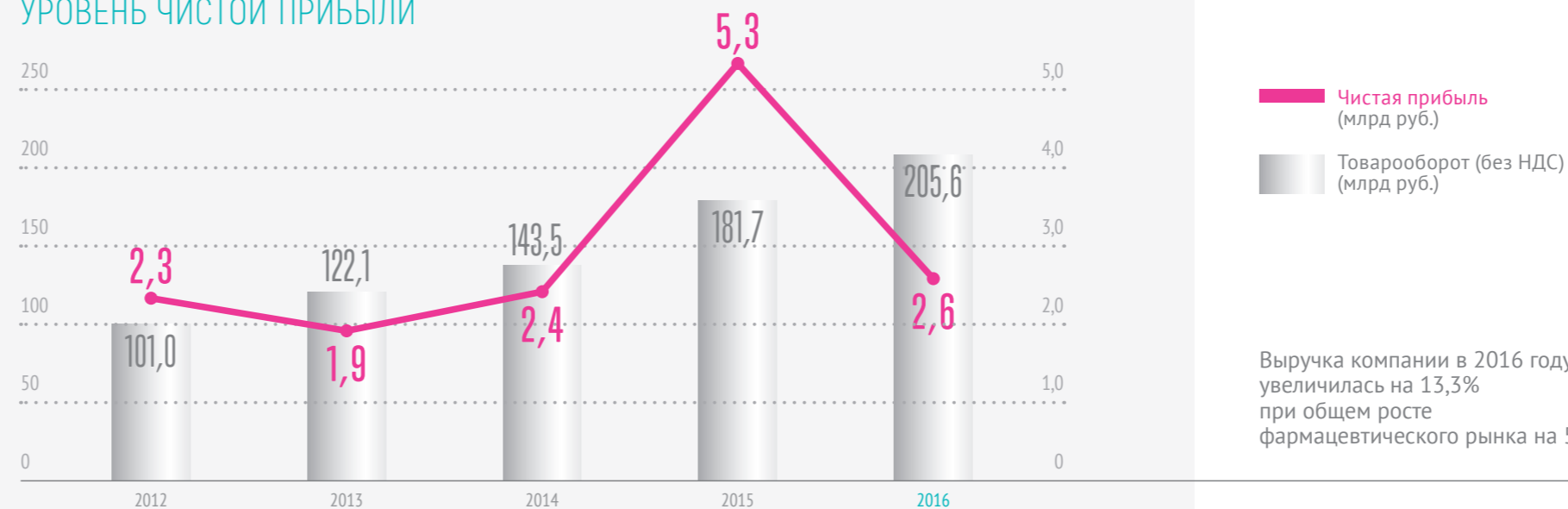
ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Компания работает во всех федеральных округах и субъектах Федерации.



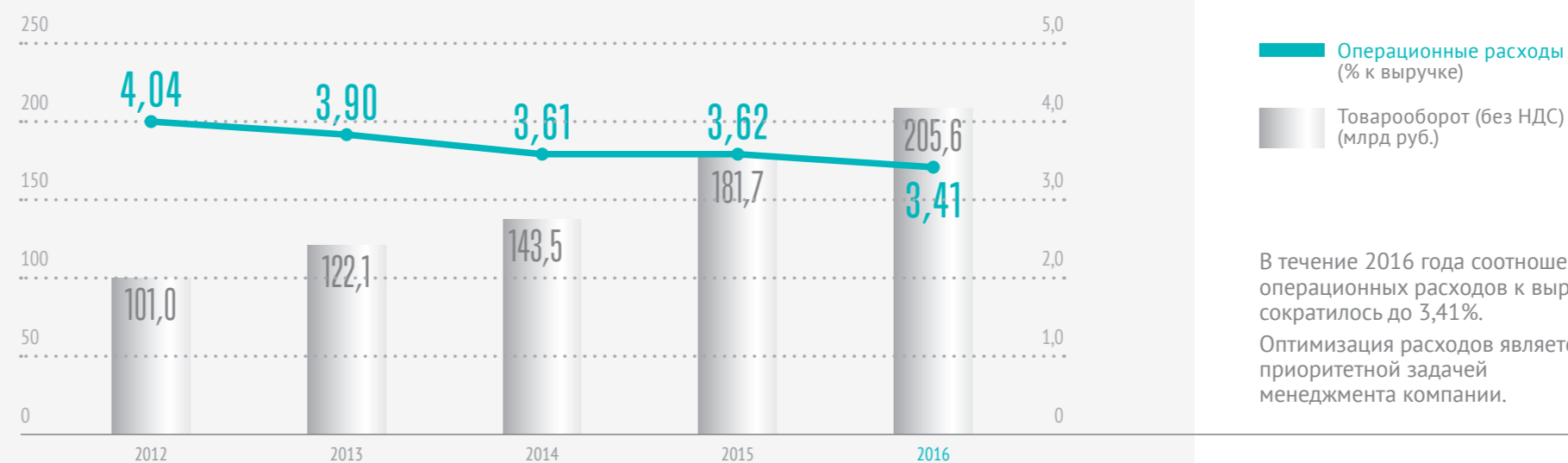
ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УРОВЕНЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ



Выручка компании в 2016 году увеличилась на 13,3% при общем росте фармацевтического рынка на 5,7%.

УРОВЕНЬ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ



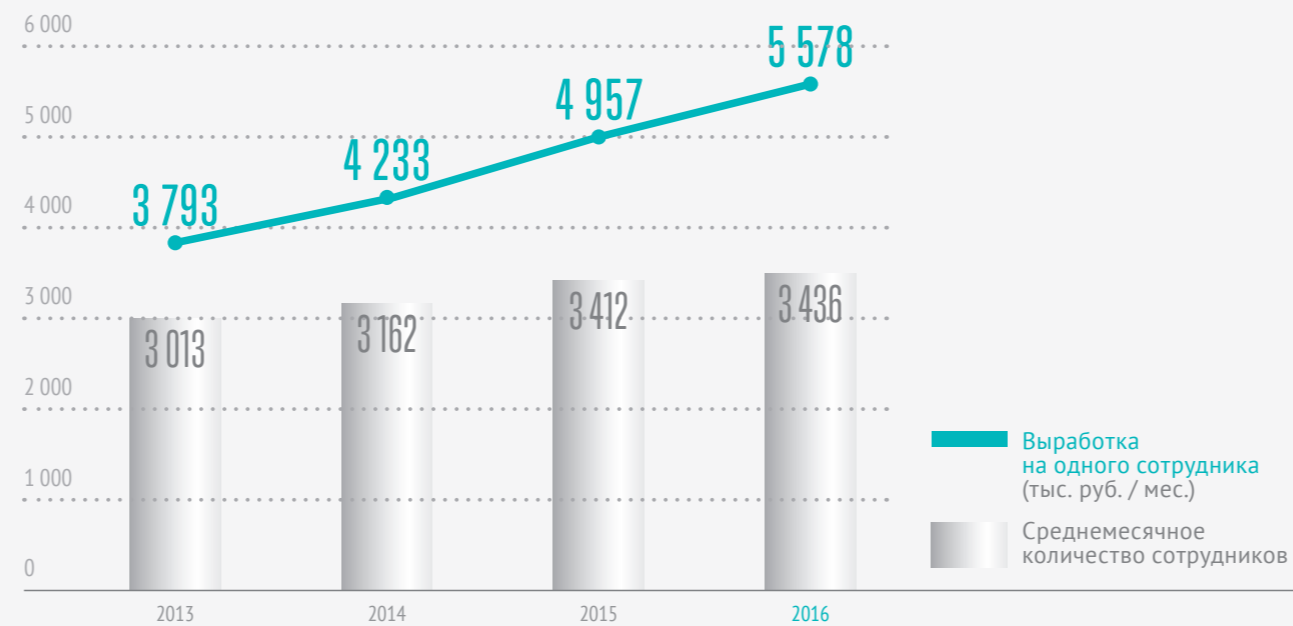
В течение 2016 года соотношение операционных расходов к выручке сократилось до 3,41%. Оптимизация расходов является приоритетной задачей менеджмента компании.

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ШТАТ СОТРУДНИКОВ

В 2016 году численность персонала увеличилась на 24 человека (менее 1%).

Выработка на одного сотрудника по компании в 2016 году увеличилась на 13% по сравнению с 2015 годом.

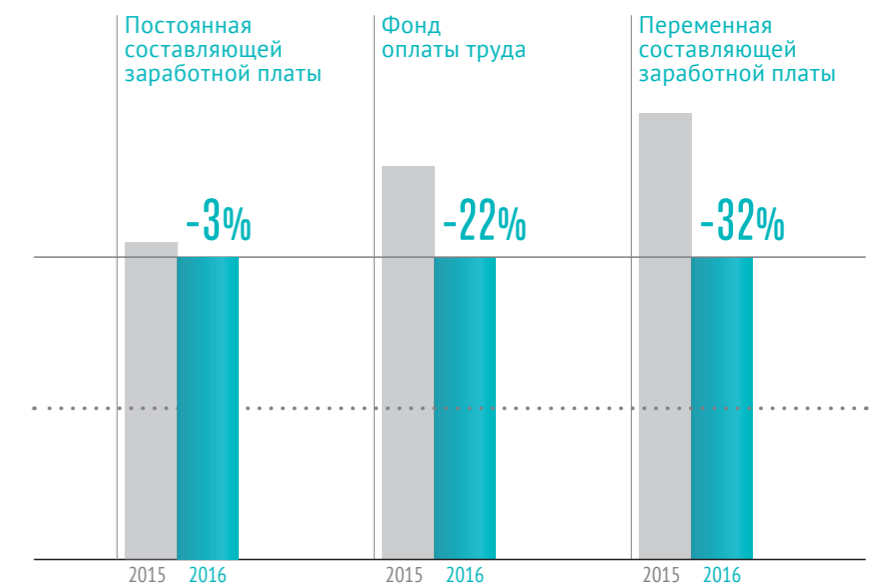


ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА

В 2016 году ФОТ снизился на 22%. В том числе постоянная заработная плата уменьшилась на 3%, переменная заработная плата снизилась на 32% по сравнению с 2015 годом по причине снижения уровня рентабельности.

Увеличение оплаты труда производилось по отдельным должностям до среднерыночного значения.

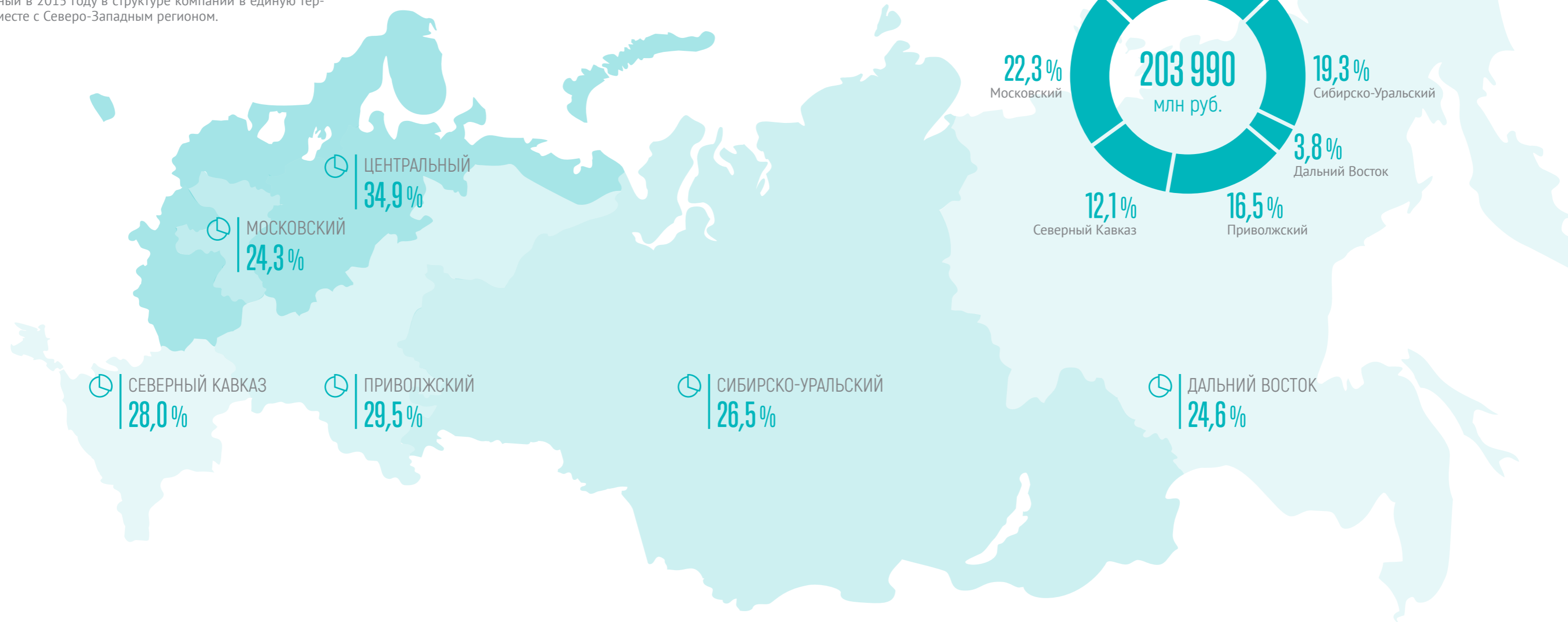
Сокращение постоянного ФОТ при небольшом приросте численности работников связано с оптимизацией в 2016 году компанией своей филиальной сети.



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 Центральный регион, объединенный в 2015 году в структуре компании в единую территорию вместе с Северо-Западным регионом.



ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

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

В компании продолжается работа по оптимизации складских бизнес-процессов с целью дальнейшего увеличения производительности и сокращения затрат.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ СКЛАД

Ключевой элемент логистической инфраструктуры компании «Катрен» – центральный распределительный склад, расположенный в городе Химки Московской области.

На складе используется узкопроходная технология хранения и техника Jungheinrich, все операции производятся с помощью радиотерминалов.

Ежедневно во все филиалы «Катрен» по всей стране центральный склад отправляет 29–35 фур-рефрижераторов, с соблюдением необходимых условий температурного режима.



СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА

В 2016 году в рамках программы по переоснащению и оптимизации складской логистики были открыты новые логистические комплексы в трех регионах России. Все комплексы построены в соответствии со стандартами GDP по узкопроходной технологии, позволяющей оптимально использовать складские площади.



АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В САРАТОВЕ

Соответствует стандартам GDP
Площадь – 11 300 м²

Обслуживает заявки аптек из Саратовской, Самарской, Пензенской, Волгоградской, Ульяновской областей и Мордовии, в том числе заявки, формируемые конечными потребителями с помощью сервиса по поиску и заказу товаров аптечного ассортимента Apteka.ru.



АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В ЧЕЛЯБИНСКЕ

Соответствует стандартам GDP
Площадь – 7 000 м²

Обслуживает заявки аптек Курганской, Челябинской, Свердловской областей и Екатеринбурга, в том числе заявки, формируемые конечными потребителями с помощью сервиса по поиску и заказу товаров аптечного ассортимента Apteka.ru.



АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Соответствует стандартам GDP
Площадь – 10 500 м²

Обслуживает заявки аптек Санкт-Петербурга, Карелии, Ленинградской, Псковской, Новгородской, Калининградской областей. В том числе заявки, формируемые конечными потребителями с помощью сервиса по поиску и заказу товаров аптечного ассортимента Apteka.ru.

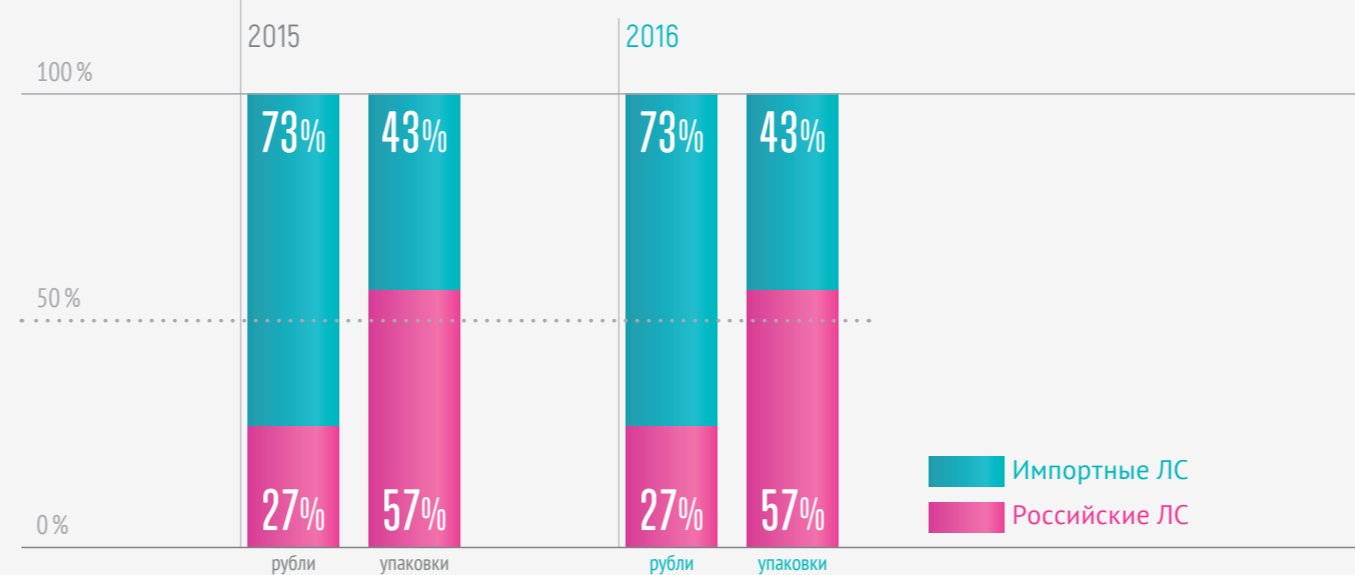


АССОРТИМЕНТ

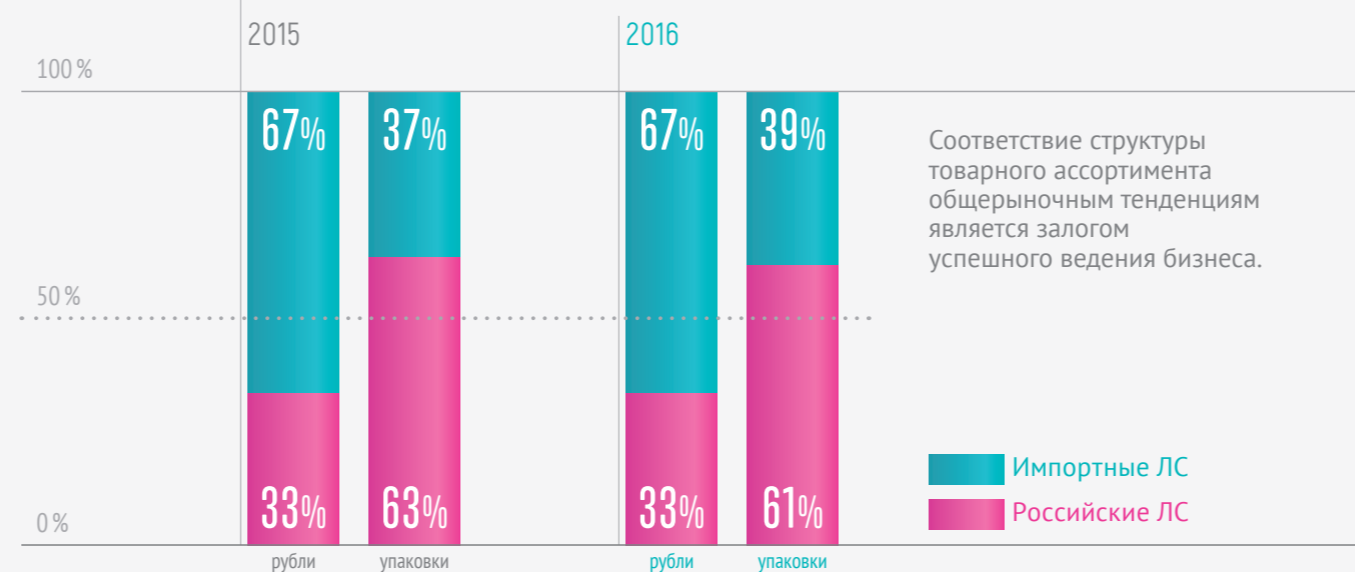
АО НПК «Катрен» обеспечивает аптеки и госпитальные учреждения широким ассортиментом лекарственных средств и товаров для здоровья и красоты.

Мы сотрудничаем с производителями лекарственных средств, медицинских изделий и средств для реабилитации, лечебного и диетического питания, косметических и гигиенических средств, уделяя при этом особое внимание вопросам безопасности и качества реализуемой продукции.

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ



ПРОДАЖИ «КАТРЕН»

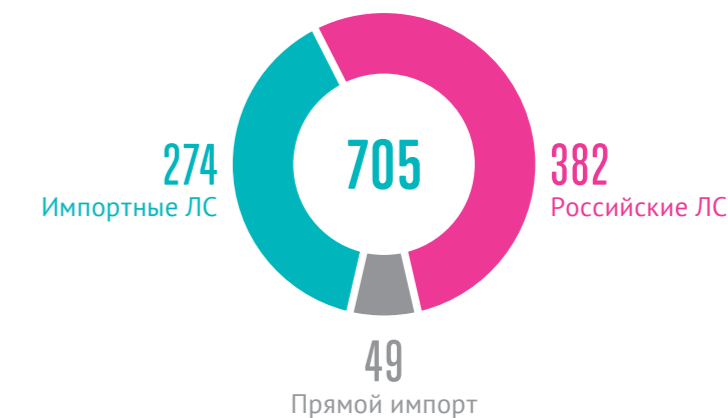


ОБЩИЙ АССОРТИМЕНТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОМПАНИИ



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: сотрудников аптек, врачей и конечных потребителей.

АРТЕКА.RU

Arteka.ru – это федеральный сервис по поиску и заказу лекарственных средств и товаров для красоты и здоровья с последующей покупкой их в аптеках. Проект реализуется с соблюдением всех норм законодательства. Компания не осуществляет дистанционную торговлю или доставку лекарств на дом. Все товары поступают со склада «Катрен» в лицензированные аптеки со строгим соблюдением необходимых процедур хранения и документооборота, а затем покупаются заказчиком в аптеках.

«Катрен» продолжает работу над формированием в России законной и безопасной для потребителей инфраструктуры заказа медикаментов, делая их доступными для населения, в том числе и в самых отдаленных регионах страны.

В 2016 году проект Arteka.ru победил в двух номинациях Международной фармацевтической премии «Зеленый крест»: «Аптечный бренд года» и «Социальный проект года». Жюри Премии высоко оценило возможности, которые сервис предоставляет всем жителям России, а именно равный доступ к широкому ассортименту лекарств, доступные цены, высокую скорость доставки, соблюдение законодательства и гарантию качества.

Сайт Arteka.ru входит в топ-100 крупнейших онлайн-ресурсов такого типа, по данным E-Commerce Index, и занимает 10-е место по количеству заказов среди российских интернет-магазинов. Кроме того, Arteka.ru входит в тройку лидеров мирового рейтинга популярности Similar Web в категории аптечных сайтов и занимает первое место среди русскоязычных ресурсов.

В ежегодном всероссийском открытом конкурсе «Платиновая унция – 2016» проект компании «Катрен» Arteka.ru получил награду в номинации «Вектор года». Сервис признали лучшим digital-проектом года.

В 2016 году была проведена широкомасштабная рекламная кампания сервиса на российском ТВ, в результате которой прямые заходы на сайт увеличились более чем в 3 раза. К концу года количество заказов на сайте выросло в 2 раза по сравнению с предыдущим годом.

Также в 2016 году был начат проект по брендированию аптек-партнеров сервиса. К концу года около 250 аптек по всей стране уже были оформлены с использованием фирменного стиля Arteka.ru.



БОЛЕЕ
30 млн
ПРОСМОТРОВ
ЕЖЕМЕСЯЧНО



БОЛЕЕ
13 300
АПТЕК-ПАРТНЕРОВ

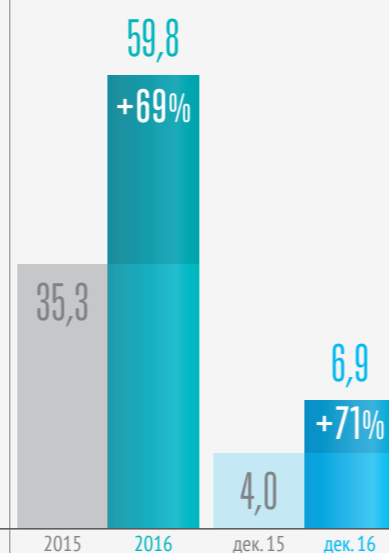


БОЛЕЕ
3,6 млн
ЗАКАЗОВ

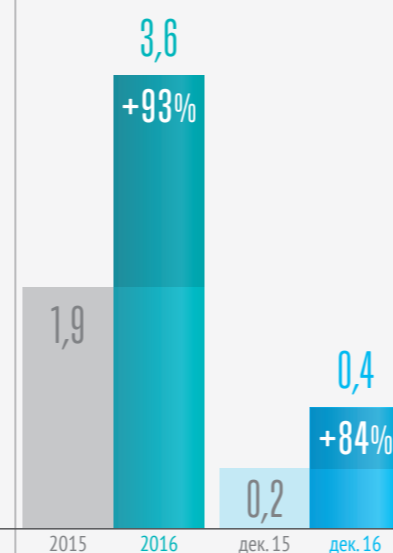


5 153
МЛН РУБ.
СУММА ЗАКАЗОВ

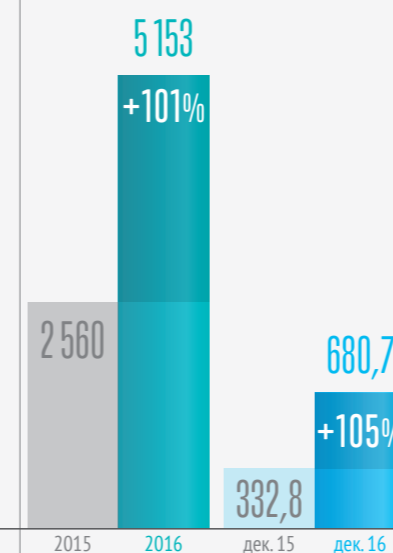
ПОСЕЩЕНИЯ
(млн ед.)



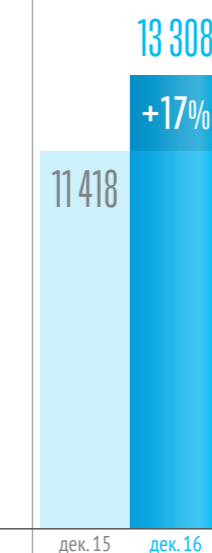
КОЛИЧЕСТВО ЗАКАЗОВ
(млн шт.)



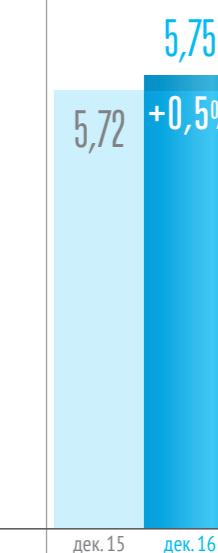
ЗАКАЗЫ
(млн руб.)



КОЛИЧЕСТВО АПТЕК
(шт.)



КОНВЕРСИЯ
(%)



ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ

ДЕЛЬТА

ДЕЛЬТА – это проект по развитию стратегического партнерства как с производителями, так и с аптеками, включая аптеки-партнеры сервиса Arteka.ru. Сейчас на российском фармацевтическом рынке нет сравнимого по масштабам и уровню технической поддержки проекта. ДЕЛЬТА работает с 2011 года, в конце 2016 года проект был перезапущен на новых условиях.

В рамках ДЕЛЬТЫ компания «Катрен» выступает посредником, который помогает производителям наладить взаимовыгодное сотрудничество с небольшими сетями и независимыми аптеками.

Аптеки, выполняющие условия производителя по проекту, получают возможность улучшить доходность, устойчивость и конкурентоспособность.

Производители, участвующие в проекте ДЕЛЬТА, получают инструмент, помогающий повысить продажи, увеличить рыночную долю в розничном сегменте, оперативно получать информацию о продажах и более эффективно выполнять собственные маркетинговые задачи.



БОЛЕЕ

70

УЧАСТНИКОВ-
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
в IV кв. 2016 г.



БОЛЕЕ

2 500

УЧАСТНИКОВ-АПТЕК
ПОЛУЧИЛИ БОНУС
в IV кв. 2016 г.

WINPRICE

Система электронного заказа для аптек разработана специалистами компании «Катрен» для упрощения взаимодействия при формировании заказа по Интернету.

Аптеки, работающие в WinPrice, имеют возможность круглосуточно:

- получать информацию о состоянии склада компании «Катрен» и ценах на препараты;
- управлять заказом и оперативно получать обратную связь по своему заказу;
- просматривать историю ранее отправленных заявок, а также текущее состояние заявки;
- благодаря удобному поиску и простой в использовании системе быстро находить интересующие препараты и получать о них расширенную информацию;
- получать маркетинговую информацию и объявления о конкурсах;
- получать в электронном виде фактуры от компании «Катрен».



БОЛЕЕ

20 000

ТОЧЕК
АПТЕЧНЫХ ПРОДАЖ
во всех городах
присутствия
АО НПК «Катрен»



БОЛЕЕ

253 000

ПРОСМОТРОВ РЕКЛАМЫ
ЕЖЕМЕСЯЧНО
по всей РФ

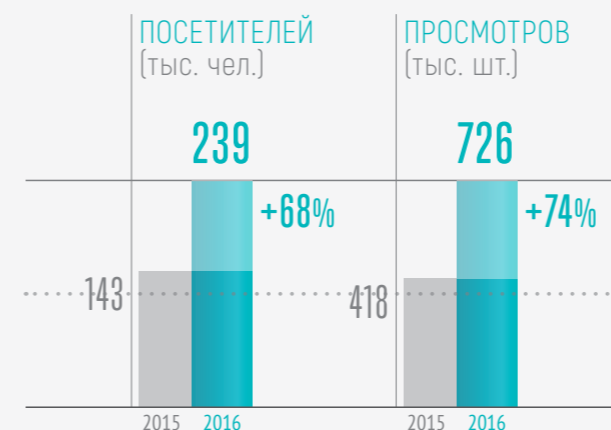
ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ «КАТРЕН-СТИЛЬ» – KATRENSSTYLE.RU

Электронный журнал «Катрен-Стиль» (Katrenstyle.ru) – электронный ресурс для фармацевтов и врачей, позволяющий получать актуальную профессиональную информацию. Электронный журнал «Катрен-Стиль» входит в тройку самых влиятельных СМИ фармацевтической отрасли (по данным Ipsos Comcon за октябрь 2016 г.).

В создании информационных материалов принимают участие ведущие эксперты отрасли, представители Росздравнадзора, ФАС и Министерства здравоохранения.

В 2016 году редакция издания прекратила выпуск печатной версии журнала, сосредоточившись на развитии электронного ресурса. Был проведен аудит материалов сайта, редизайн страниц и рубрик. В результате посещаемость сайта выросла почти на 70%, а количество просмотров – на 74%.



БОЛЕЕ
20 000
ПОСЕТИТЕЛЕЙ
ЕЖЕМЕСЯЧНО



БОЛЕЕ
60 550
ПРОСМОТРОВ
ЕЖЕМЕСЯЧНО

ВЕБИНАРЫ

«Катрен-Стиль»

В 2016 году начало динамично развиваться направление вебинаров на сайте Katrenstyle.ru и Apteka.ru.

Вебинары на сайте «Катрен-Стиль» – это первый интерактивный образовательный онлайн-проект для фармацевтов. Авторы вебинаров – эксперты фармацевтического рынка, представители ведущих фармацевтических компаний, Росздравнадзора, Министерства здравоохранения и Федеральной антимонопольной службы.

«Катрен-Стиль» – единственный ресурс, совместные вебинары с которым внесены в план профилактических мероприятий Росздравнадзора на 2017 год.

Apteka.ru

Открытые вебинары на сайте Apteka.ru – новый сервис для конечных потребителей, который стартовал в конце 2016 года. Формат онлайн-семинара (вебинара) позволяет слушателям получать знания в интерактивной форме, задавая уточняющие вопросы и тут же получая комментарии эксперта, ведущего вебинар. Лекторами на вебинарах apteka.ru выступают врачи, психологи, диетологи и другие специалисты.



БОЛЕЕ
70
ВЕБИНАРОВ
ДЛЯ ФАРМАЦЕВТОВ
проведено в 2016 г.



БОЛЕЕ
20 240
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО
УЧАСТНИКОВ

АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

ФАРМРЫНОК В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

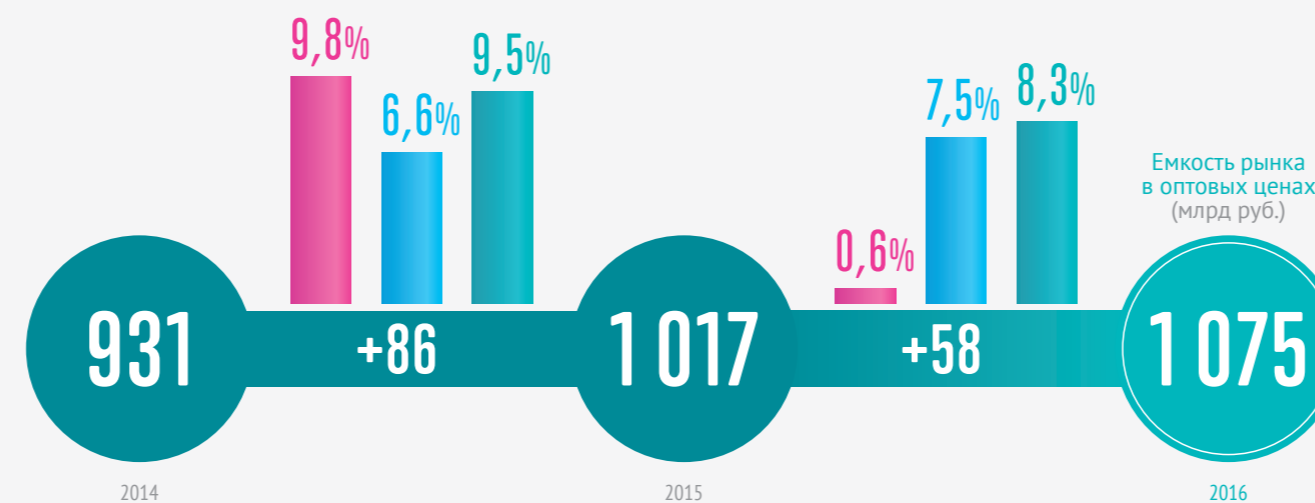
В 2016 году темпы роста фармацевтического рынка России в стоимостном выражении продолжили снижаться.

На протяжении нескольких лет самым стабильным ростом отмечался государственный сегмент рынка, однако в 2016 году наименьшие темпы роста отмечены именно в этом секторе – плюс 0,6% и 325 млрд рублей.

Коммерческий сегмент рынка рос более уверенными темпами: коммерческий сегмент ГЛС вырос на 8,3%, парафармацевтика – на 7,5%.

Общий рост рынка оценивается в 5,8% и в суммарном объеме составил 1075 млрд руб. в ценах дистрибьютора.

- Государственный сектор ГЛС
- Парафармацевтика
- Коммерческий сектор ГЛС

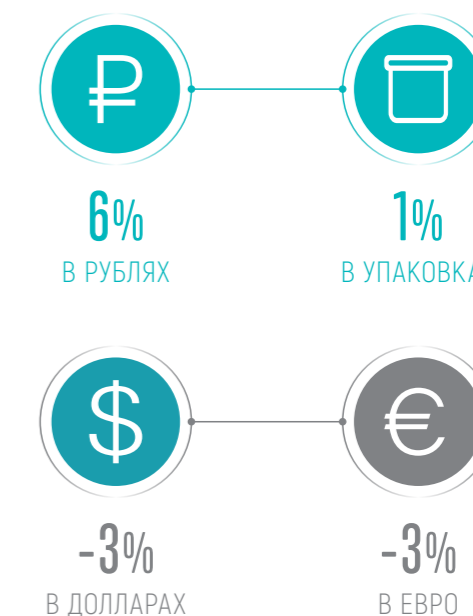


ПРИРОСТ ФАРМРЫНКА 2016/2015

Непростая ситуация в стране продолжает оказывать влияние на все сектора экономики. В 2016 году фармацевтическая отрасль вновь росла скромными темпами – в рублях рынок вырос на 6%.

Вопреки ожиданиям аналитиков, рост рынка в натуральном выражении впервые с 2012 года вышел на положительное значение, составив 1%.

Колебания валютных курсов и относительное укрепление рубля привело только к небольшому снижению значения фармацевтического рынка в иностранной валюте – минус 3% в долларах и в евро.

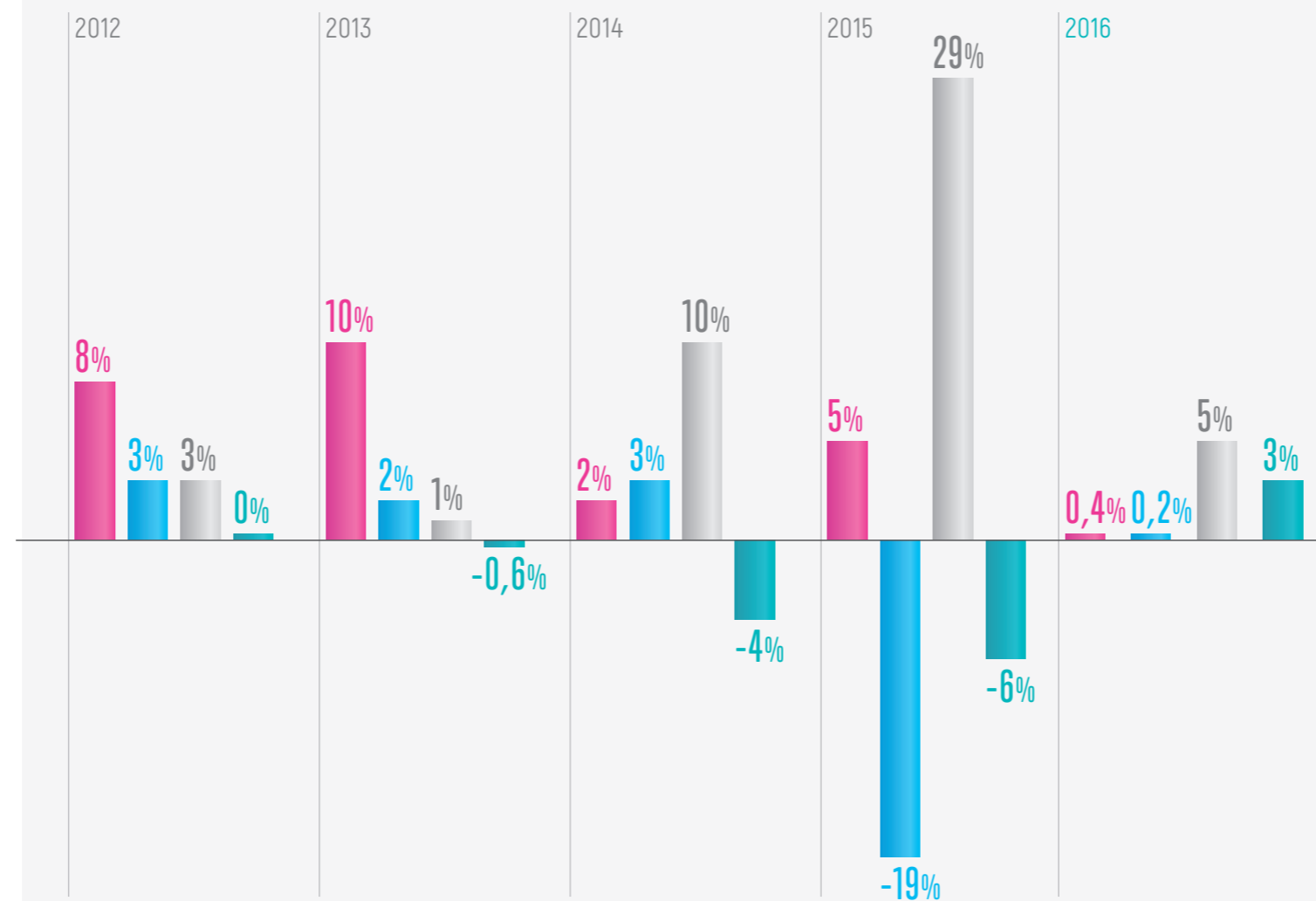


АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

ФАКТОРЫ РОСТА КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

В 2016 году основным фактором роста коммерческого рынка стала разница курсов валют. Кроме этого, впервые с 2011 года положительным ростом отмечен и рынок в натуральном выражении: за счет изменения количества проданных упаковок он вырос на 3%. Изменение структуры рынка и инфляционная составляющая практически не оказали влияния на рост рынка в прошедшем году: за счет обоих этих факторов он оценивается суммарно на уровне 0,6%.

- Изменение структуры
- Инфляция
- Разница курса
- Количество упаковок



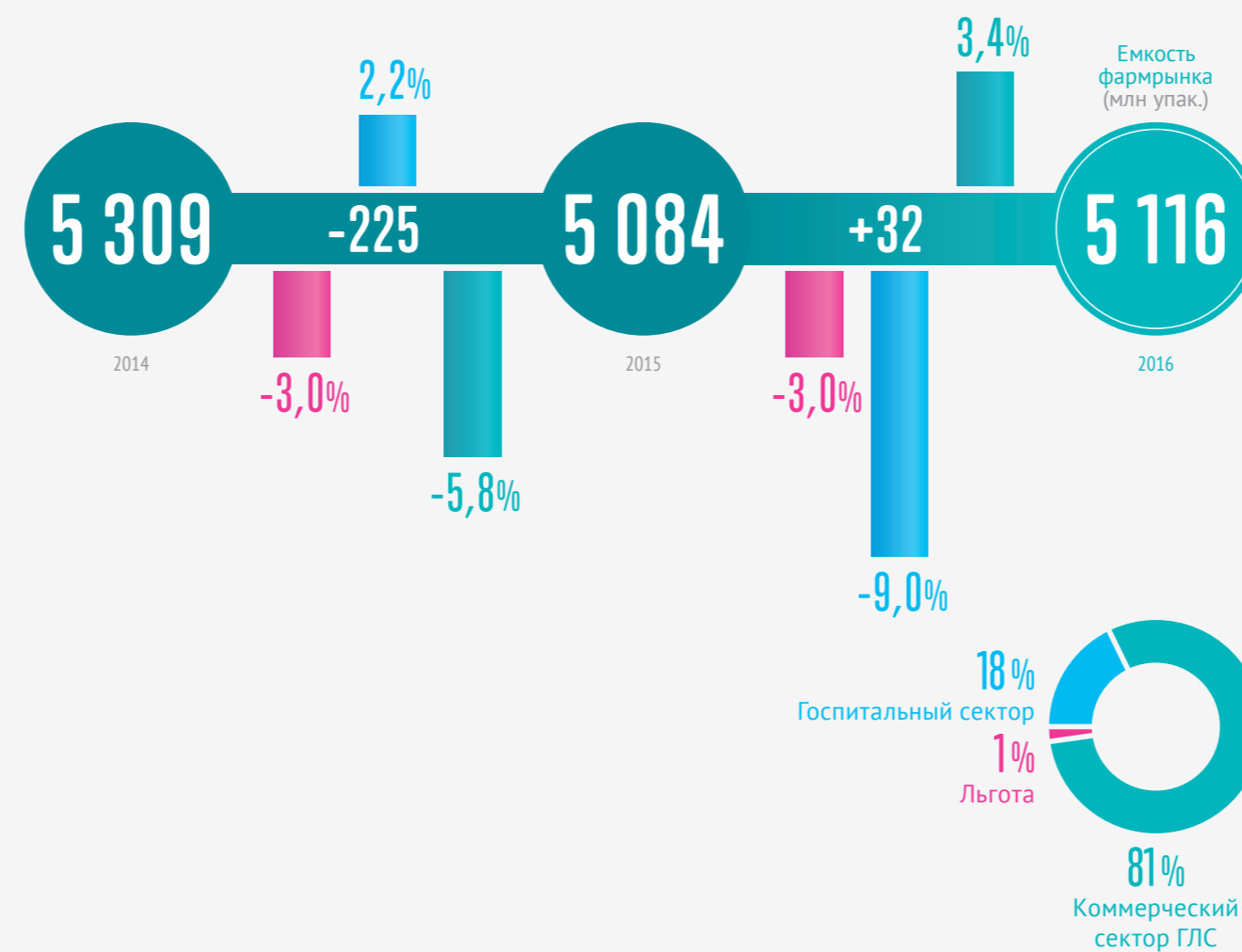
АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

ФАРМРЫНОК В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ

В натуральном выражении рынок продемонстрировал рост на 0,6%, ставший возможным за счет коммерческого сектора ЛП, — здесь прирост в упаковках составил 3,4%. Такая ситуация сложилась в основном из-за раннего сезона ОРВИ и начала продаж противогрибковых и противовирусных препаратов.

При этом в 2016 году сократились продажи в упаковках во всем бюджетном сегменте — как в льготном, так и в госпитальном секторе (на 3% и на 9% соответственно).

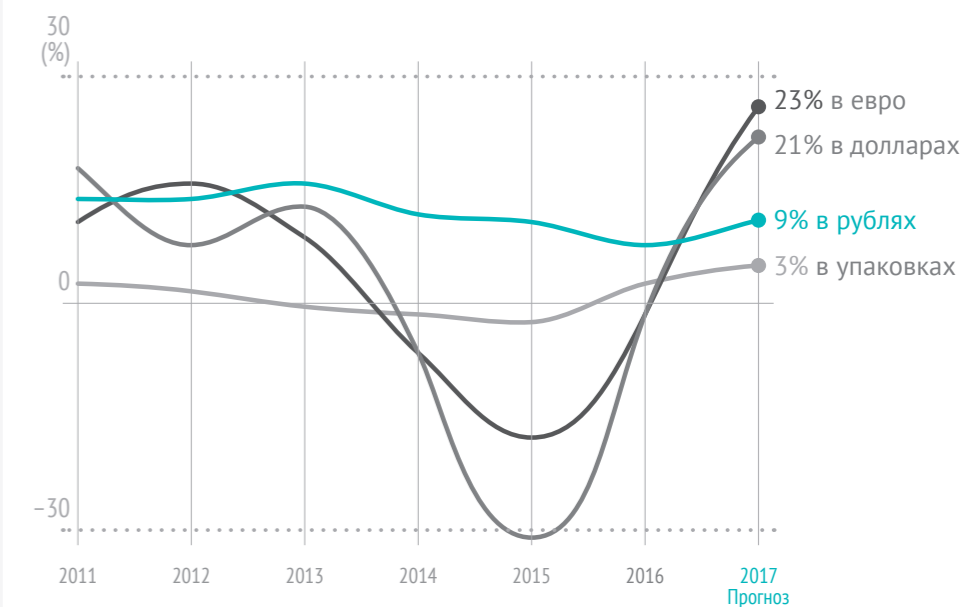
- Льгота
- Госпитальный сектор
- Коммерческий сектор ГЛС



ПРОГНОЗЫ НА 2017 ГОД (процент прироста)

В 2017 году аналитики прогнозируют восстановление темпов роста рынка в национальной валюте до уровня 2015 года.

Ожидается рекордный рост рынка в иностранных валютах. В натуральном выражении рынок также ожидает максимальный рост за последние 7 лет.



ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

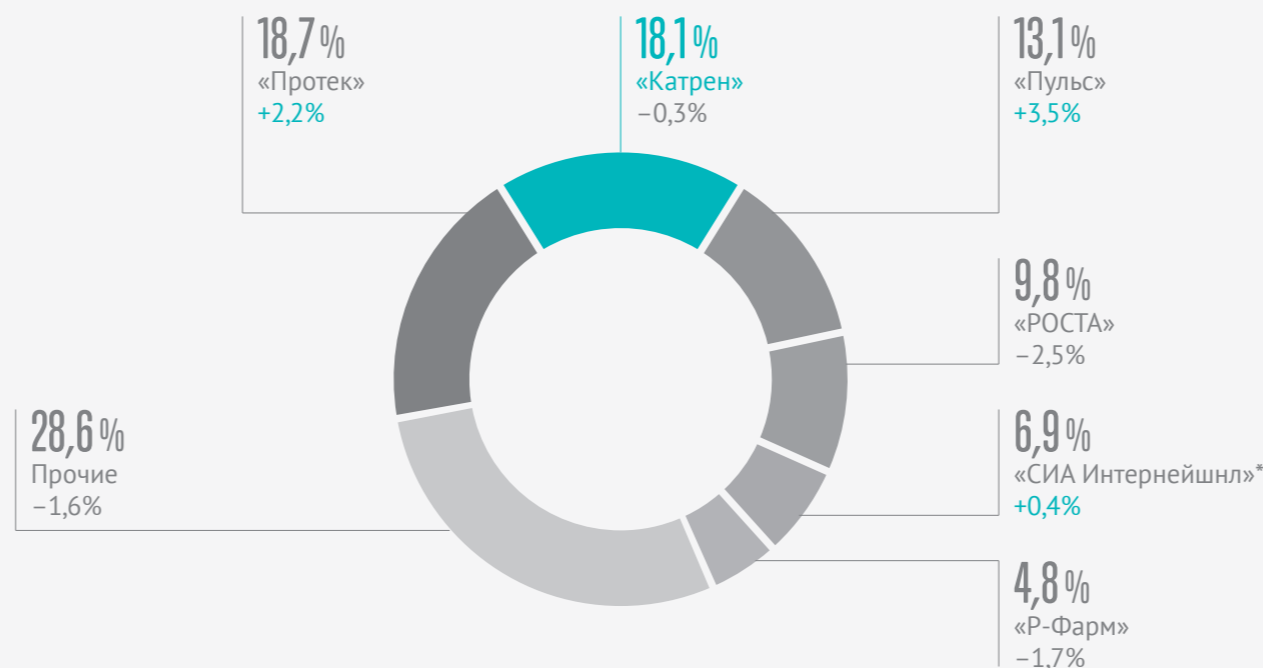
По данным Quintiles IMS, АО НПК «Катрен» занимает второе место на фармацевтическом рынке России в совокупном рейтинге фармдистрибьюторов.

СОВОКУПНЫЙ РЕЙТИНГ ФАРМДИСТРИБЬЮТОРОВ (2016 г.)

Рейтинг	Компания	Относительный объем валовых продаж за период 2016/2015
1.	«Протек»	1,000
2.	«Катрен»	0,989
3.	«Пuls»	0,613
4.	«СИА Интернейшнл Лтд»*	0,470
5.	«РОСТА»	0,438
6.	«Р-Фарм»	0,320
7.	«Фармкомплект»	0,237
8.	БСС	0,191

Источник: Quintiles IMS

ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ НА РЫНКЕ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ ЛС (включая льготное лекарственное обеспечение, 2016 г.)



Источник: Quintiles IMS

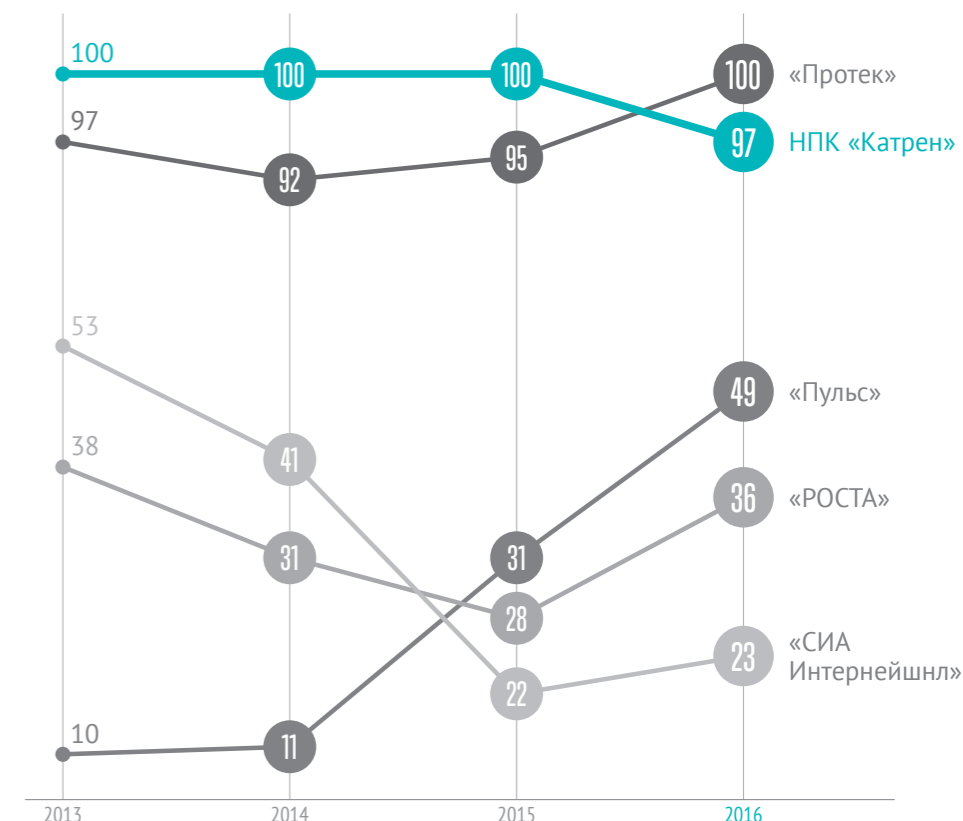
* Экспертная оценка

РЕЙТИНГ НАИБОЛЕЕ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЙ

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

В 2016 г. исполнителем ежегодного независимого исследования мнений представителей медицинской и фармацевтической отрасли «Рейтинг наиболее влиятельных субъектов российского фармацевтического рынка» являлся холдинг «Ромир». Содействие в проверке подсчета результатов голосования оказала международная аудиторская и консалтинговая компания KPMG.

Географический охват исследования составляет 26 городов во всех федеральных округах РФ. Было опрошено 476 человек. Впервые опрашивалась группа «Провизоры и фармацевты», составившая 39,5% от общего числа респондентов.



Источник: Холдинг «Ромир»

ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

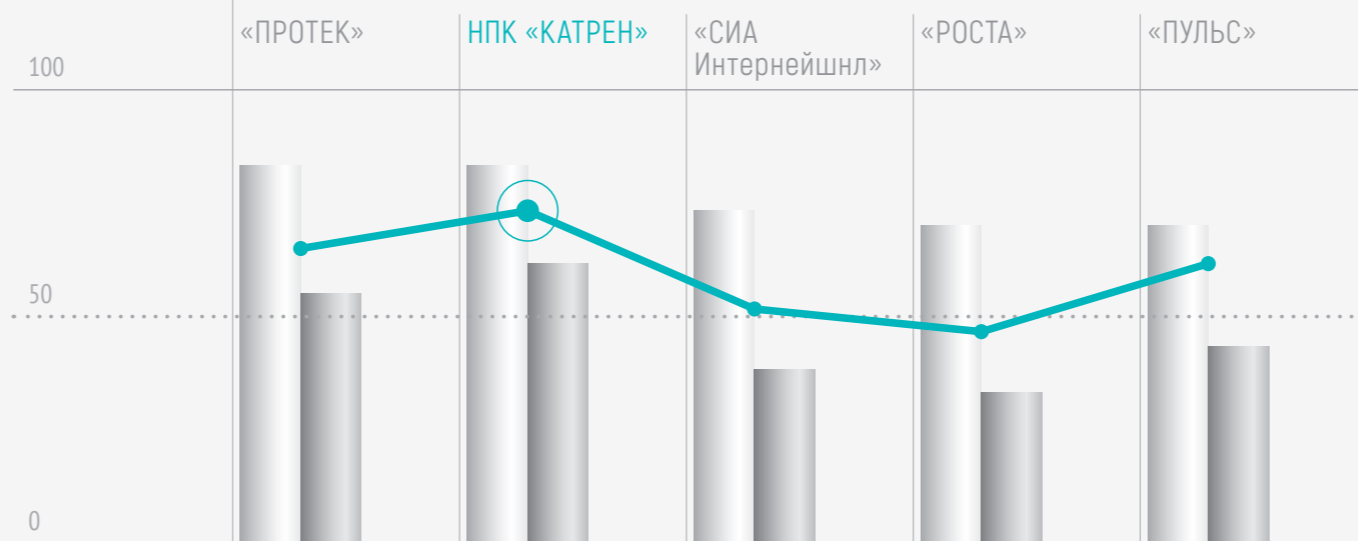
ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ «КАТРЕН»

(по данным Ipsos Comcon)

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

ОХВАТ АПТЕК ДИСТРИБЬЮТОРАМИ

(% респондентов)



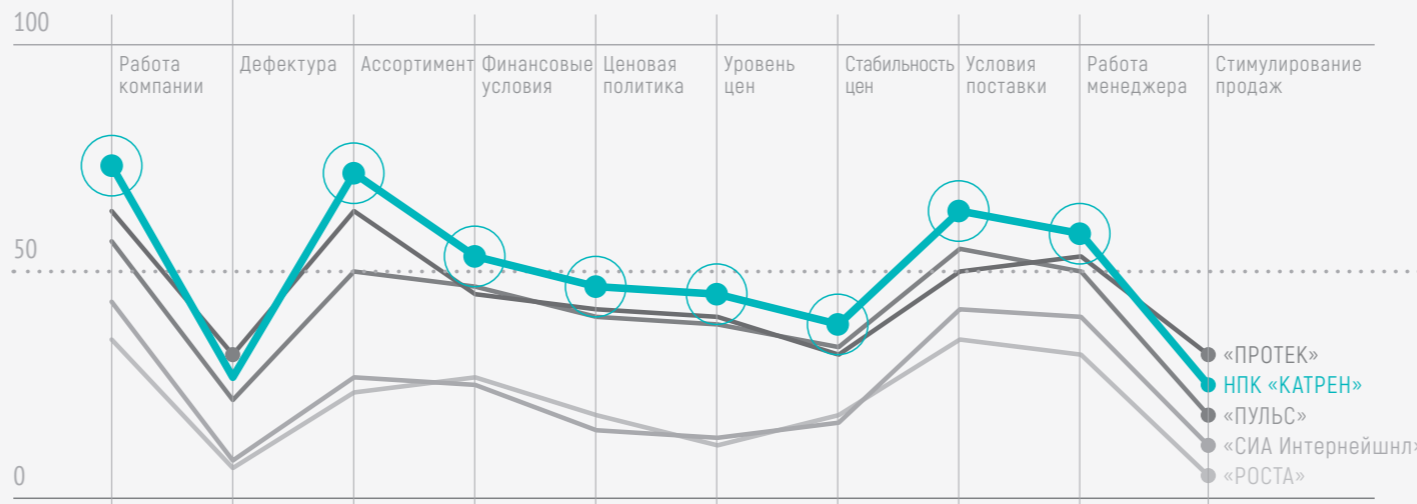
В системе закрытых вопросов наиболее важны показатели охвата аптек дистрибьютором и оценка его работы по 5-балльной шкале. Соотношение этих характеристик в виде индекса (отношение доли аптек, оценивших работу компаний-дистрибьюторов максимальной оценкой, ко всем аптекам, с которыми данный дистрибьютор работает) позволяет сравнивать степень удовлетворенности 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 доле респондентов, оценивших работу дистрибьютора на высший балл, «Катрен» находится на первом месте, по показателю охвата аптек – уступает лидеру несколько десятых процента.

■ Индекс 2016 года
■ Охват респондентов
■ Доля респондентов, оценивших работу дистрибьютора на 5 баллов

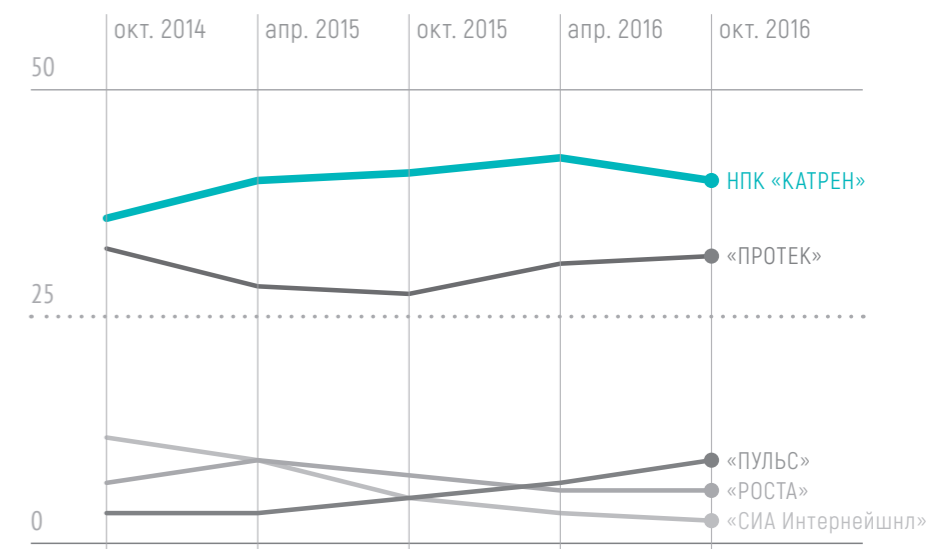
АНАЛИЗ ОЦЕНОК КОМПОНЕНТОВ СЕРВИСА

(% респондентов)



САМЫЙ ВАЖНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

(% респондентов)



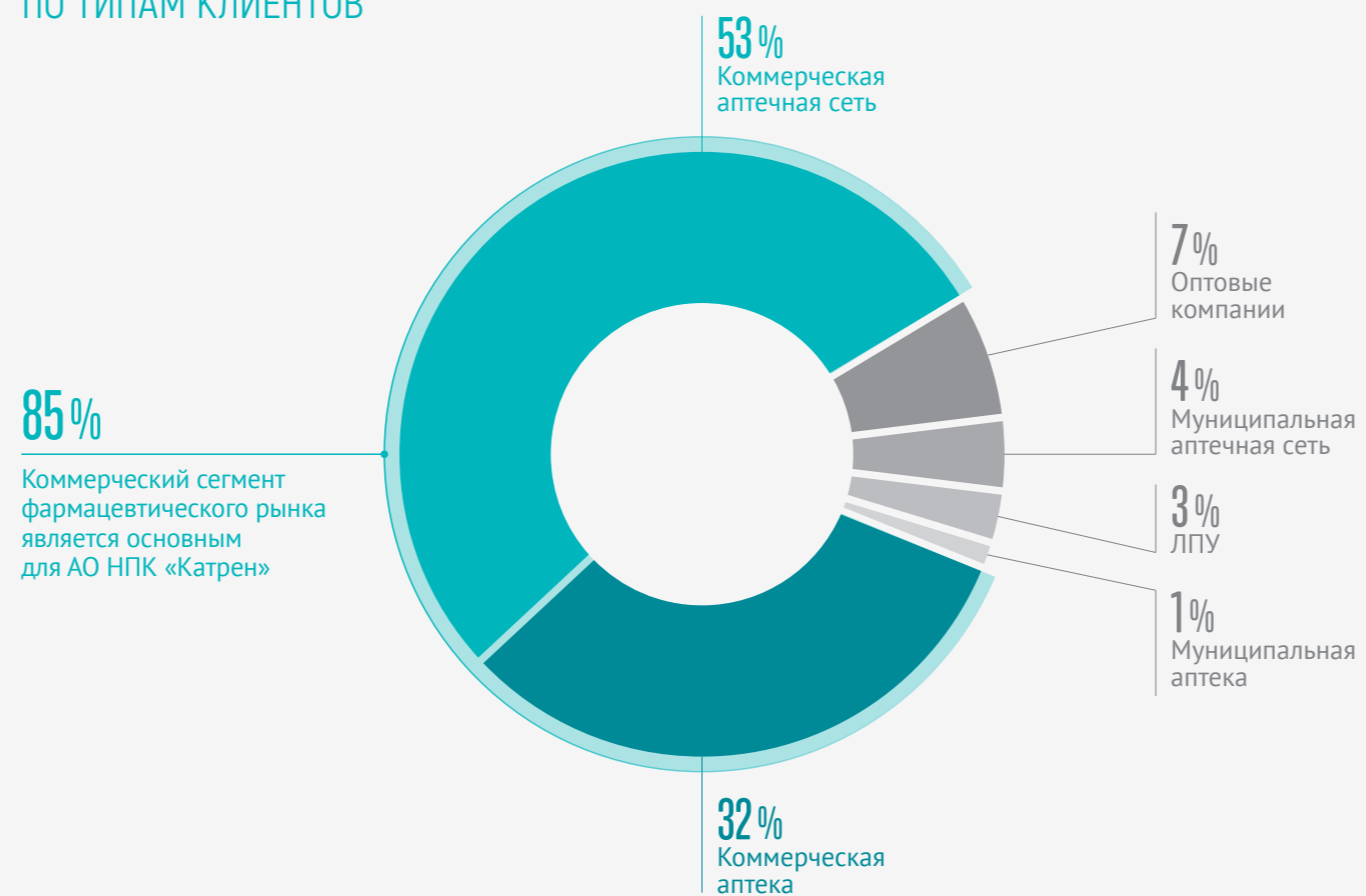
С октября 2013 года компания «Катрен» продолжает оставаться самым важным дистрибьютором, по мнению респондентов.

В разрезе компонентов сервиса «Катрен» занимает 1-е место по всем параметрам, кроме стимулирования продаж и показателя дефектуры.

ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

НАШИ КЛИЕНТЫ

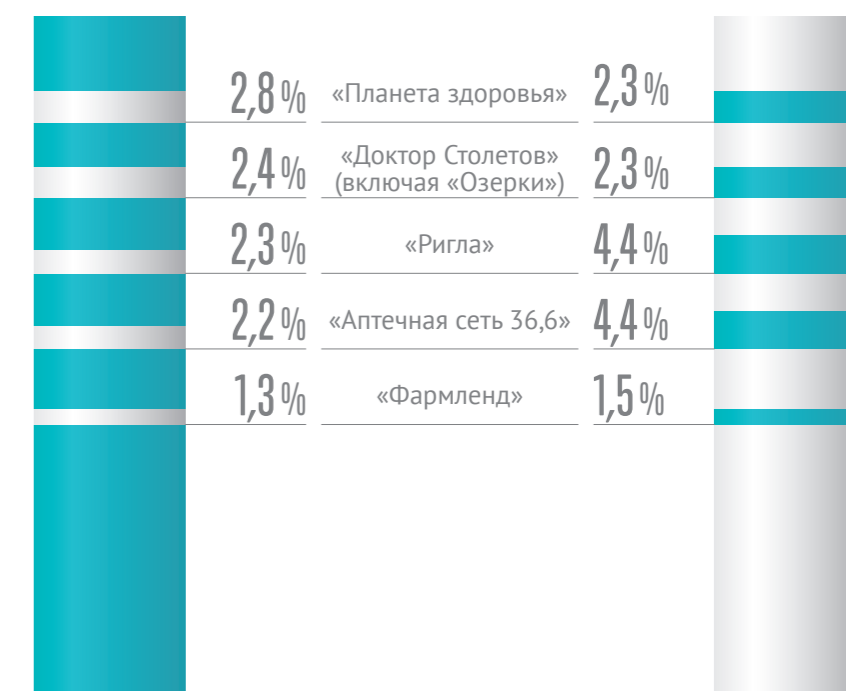
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ ПО ТИПАМ КЛИЕНТОВ



ДОЛЯ КРУПНЕЙШИХ СЕТЕЙ В ТОВАРОБОРОТЕ «КАТРЕН»

Доля в отгрузке НПК «Катрен»,
коммерческий сегмент, 2016 г.

Доля на розничном
рынке, 2016 г. *



* Данные RNC Pharma

МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ

АПТЕЧНАЯ СЕТЬ



Аптечная сеть «Мелодия здоровья» работает на рынке фармацевтического ритейла с 2006 года и на сегодняшний день имеет 27 региональных отделений в России.

Олег Фатехович Арифуллин

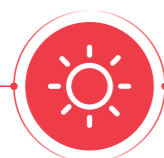
Генеральный директор



Окончил Новосибирское высшее военное командное училище МВД СССР, Новосибирский государственный технический университет, MBA, The Open University, UK

В 2016 году «Мелодия здоровья» продолжала активно развиваться, делая ставку на рост количества аптек и увеличение прибыли на 1 аптеку. Компания приобрела 6 аптечных сетей, в том числе лидера алтайского рынка «Первую помощь». Рост прибыли на 1 аптеку стал возможным благодаря внедрению программы управления товарными запасами «Симфония», реализации системы управления затратами, совершенствованию взаимодействия с производителями. Количество участников франчайзинговой программы «Партнер», основанной на маркетинговых контрактах с производителями, выросло до 257 аптек.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



2006

Первая аптека
Открыто
11 региональных
отделений



2007

25 региональных
отделений
Формирование
команды



2011

Внедрение системы
ценообразования



2012

Развитие
франчайзинга
Внедрение системы
взаимодействия
с производителями



2013

Внедрение системы
управления покупками
аптек и аптечных
сетей



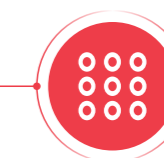
2014

Реформа
системы продаж
Разработка
программы
«Партнер»



2015

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

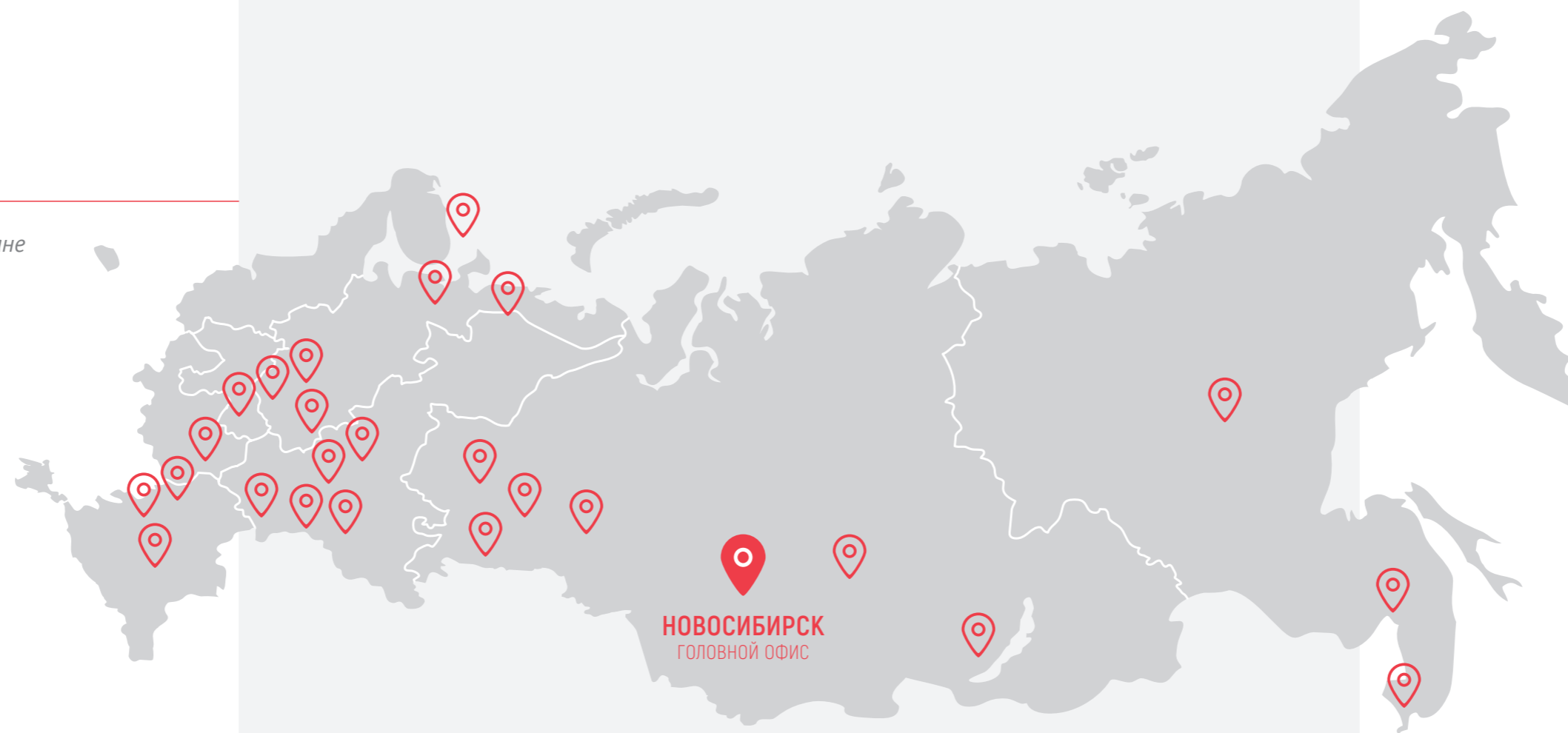


2016

Приобретение
6 аптечных сетей,
в том числе «Первой помощи»
Реализация системы
управления затратами,
внедрение системы управления
товарными запасами
«Симфония»

ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕСА

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



КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ



655/912*

АПТЕК
В 53 СУБЪЕКТАХ
РФ



46 000 м²

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ
АПТЕК СЕТИ



11*

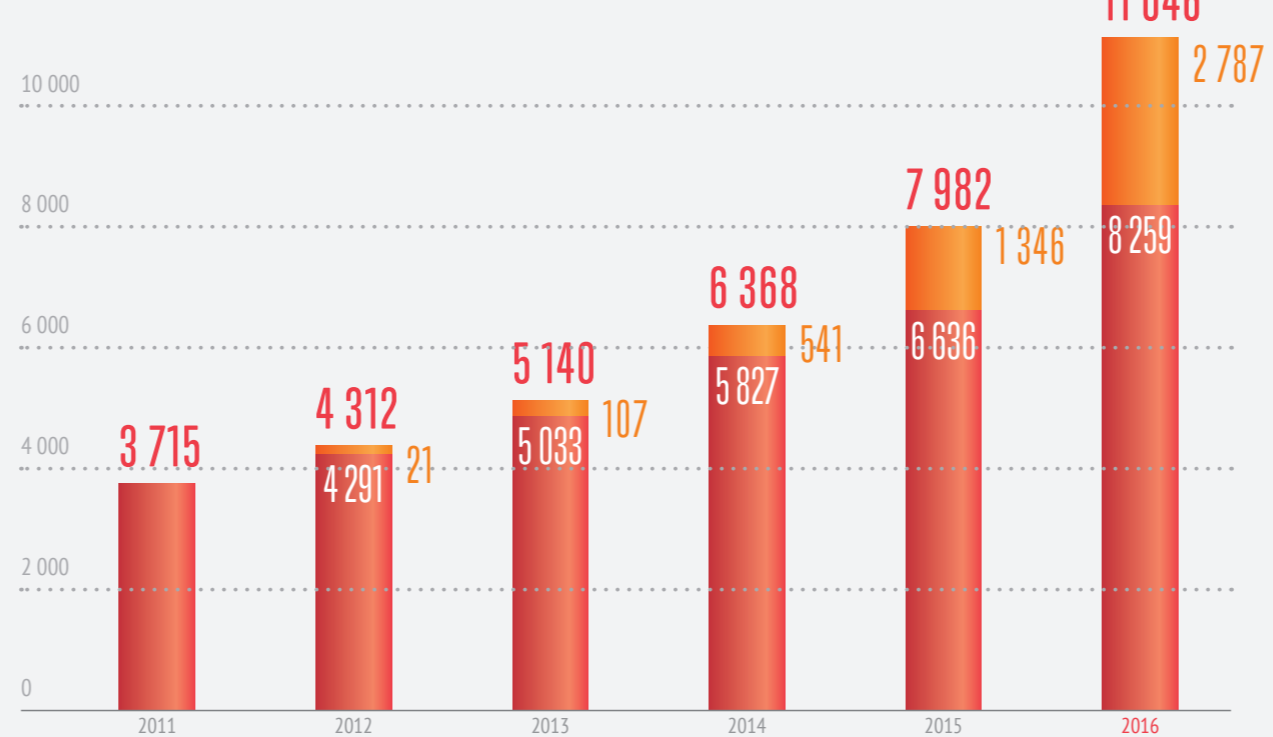
МЛРД РУБ.
ОБЪЕМ ПРОДАЖ

* С учетом франчайзинга

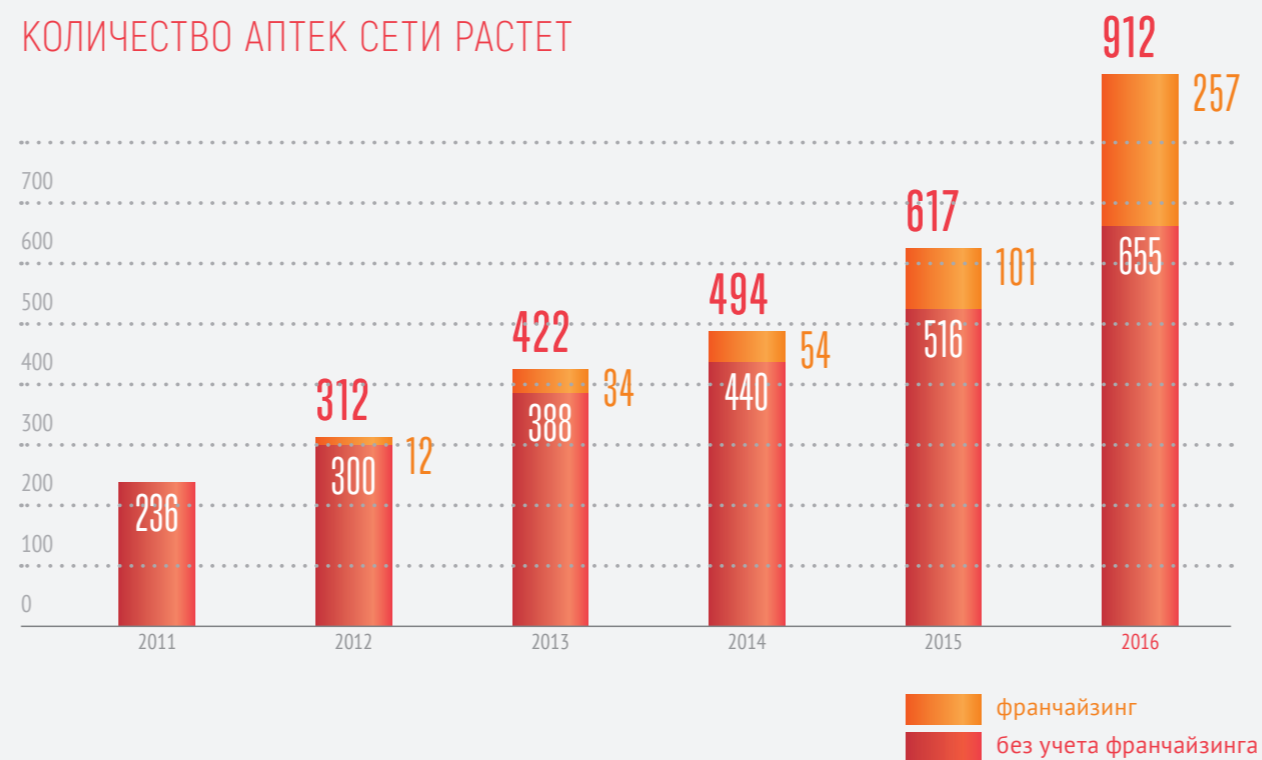
РАЗВИТИЕ СЕТИ

В 2016 году, благодаря приобретению крупных региональных сетей, совершенствованию системы управления франчайзингом и наращиванию количества собственных аптек, география и охват сети значительно увеличились.

ТОВАРОБОРОТ СЕТИ (млн руб.)



КОЛИЧЕСТВО АПТЕК СЕТИ РАСТЕТ



КОМПЛЕКСНЫЙ РЕЙТИНГ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ РФ ПО ИТОГАМ 2016 Г. (ФЕДЕРАЛЬНЫЕ СЕТИ)

(данные предоставлены RNC Pharma)

По итогам 2016 года «Мелодия здоровья» заняла 1-е место по географическому охвату и 5-е место место в комплексном рейтинге.

АПТЕЧНАЯ СЕТЬ	ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ
АСНА	1
«РИГЛА»	2
«РАДУГА» / ВКЛЮЧАЯ «ПЕРВУЮ ПОМОЩЬ»	3
«МАКСАВИТ» / ВКЛЮЧАЯ «36,7°С»	4
«МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ»	5

ВЕНТА.ЛТД

УКРАИНА



Украинский национальный фармдистрибьютор.

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

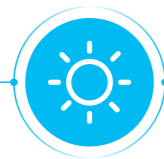


Окончил Днепропетровский медицинский институт

Наша стратегия, принятая несколько лет назад и предусматривающая инновации на каждом этапе работы и сохранение разумного баланса между действиями по наращиванию доли рынка и сохранению прибыльности на необходимом уровне, продемонстрировала положительные результаты. В 2016 году в рамках долговременной стратегии по улучшению качества обслуживания клиентов на Тернопольском региональном складе было введено в эксплуатацию инновационное оборудование, сократившее в три раза время обработки заказа на складе. Также компания успешно решила задачу по расширению Днепропетровского склада.

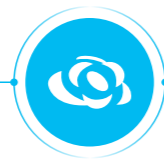
В кризис на первое место выходят уважение к потребителю, экономность и изобретательность. Сегодня на рынке Украины успешной может стать только та компания, которая работает с современными технологиями и идеями, которые разделяют ее клиенты. Для компании «Вента.ЛТД» формирование долговременных партнерских отношений с клиентами и представителями бизнеса – одна из важнейших задач и фактор успеха.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



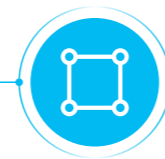
1995

Основание компании



2008

Вхождение в состав ОАО «Катрен»



2008

Запуск логистического комплекса категории «А+» площадью 4060 м²



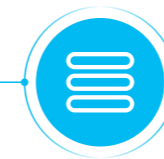
2011

Запуск проекта по предоставлению транзитных скидок поставщиками



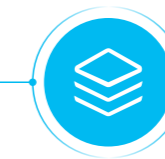
2013

Внедрение системы мониторинга условий хранения и транспортировки ЛС



2014

Значительное расширение площадей распределительного и регионального складов в Днепропетровске

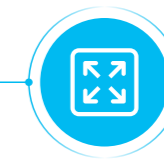


2015

Монтаж автоматизированных конвейерных систем в Тернопольском РАС

Монтаж стеллажных систем, подготовка к запуску склада

Получение лицензии

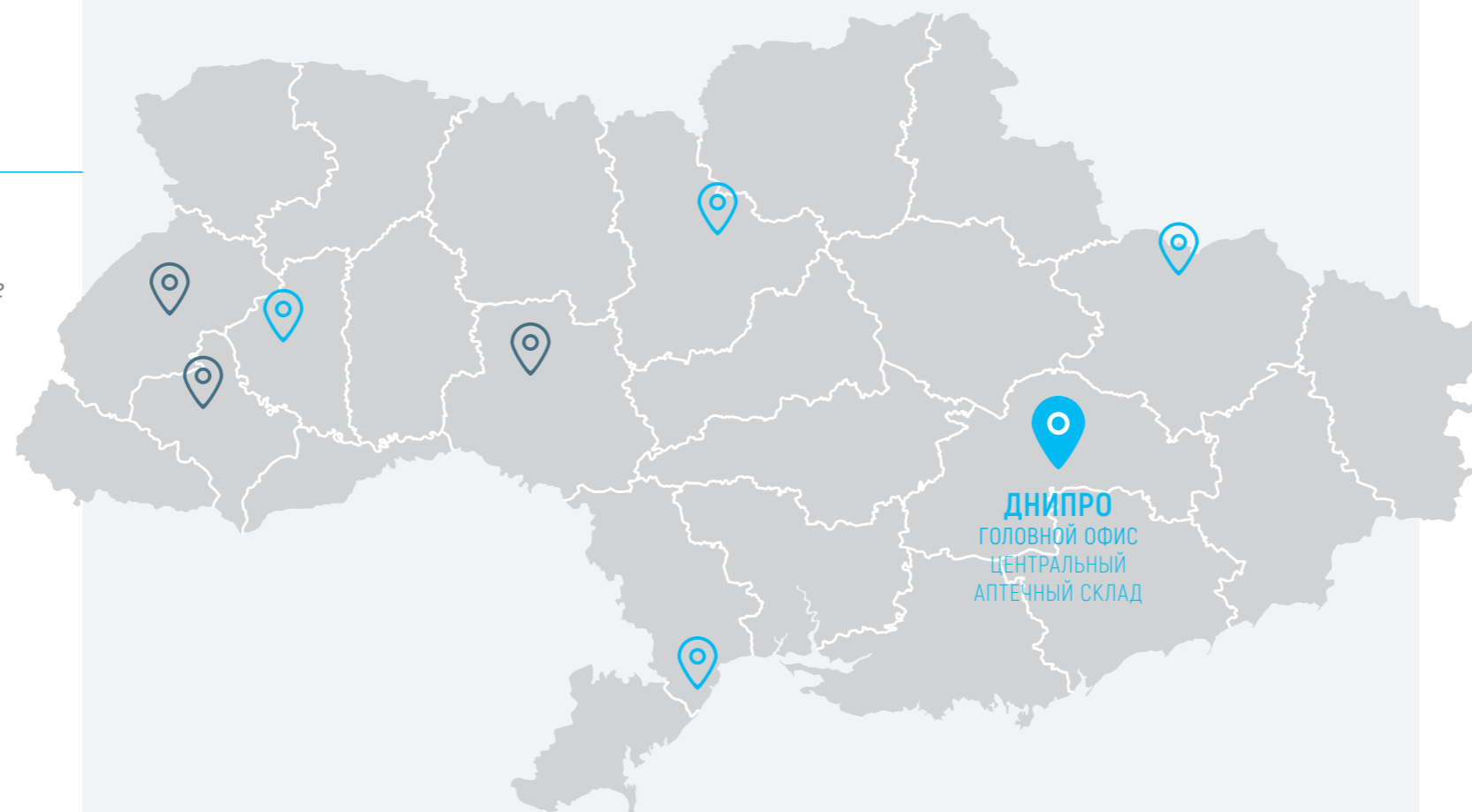


2016

Открытие автоматизированного логистического комплекса в Тернополе площадью 5,5 тыс. м²

ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕСА

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



КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ



643

СОТРУДНИКА



20 079 м²

ОБЩАЯ СКЛАДСКАЯ
ПЛОЩАДЬ



5

РЕГИОНАЛЬНЫХ
АПТЕЧНЫХ СКЛАДОВ

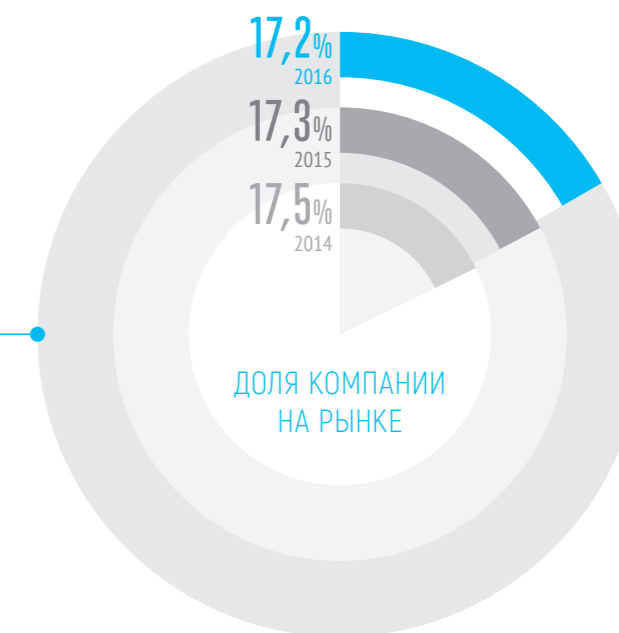
ДНИПРО
КИЕВ
ОДЕССА
ТЕРНОПОЛЬ
ХАРЬКОВ



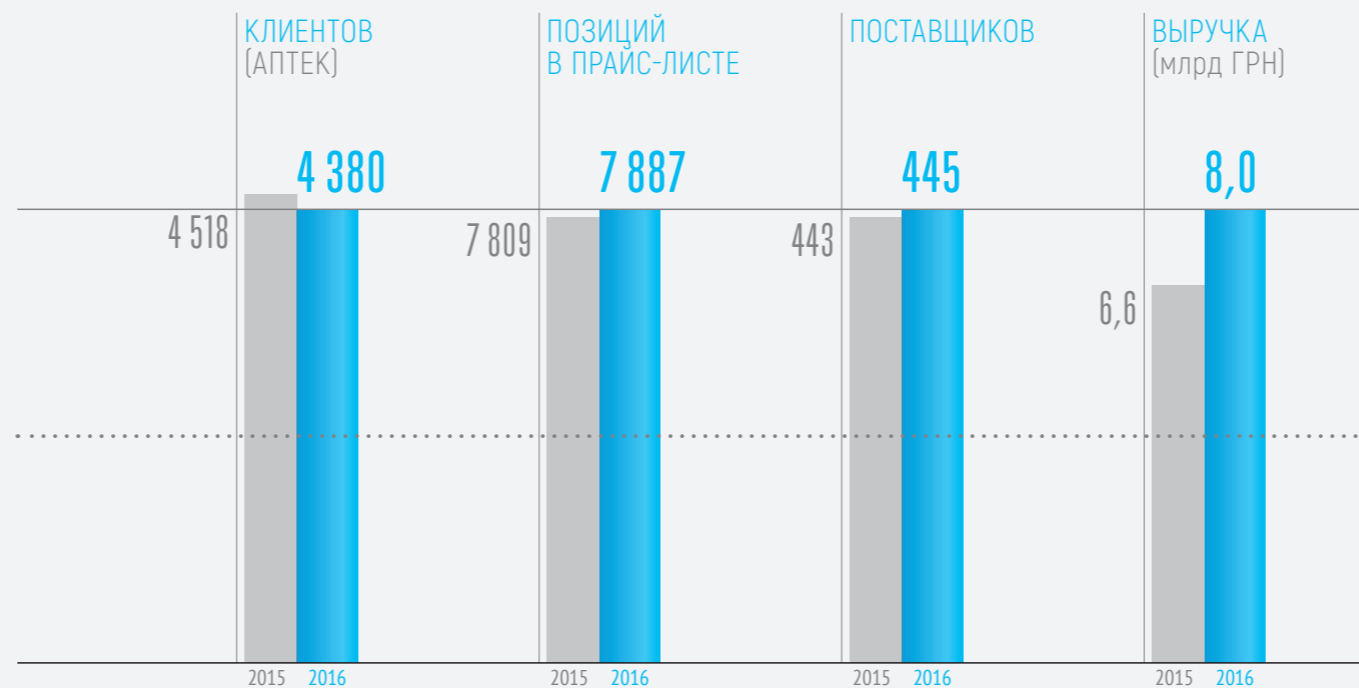
3

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

ВИННИЦА
ИВАНО-ФРАНКОВСК
ЛЬВОВ



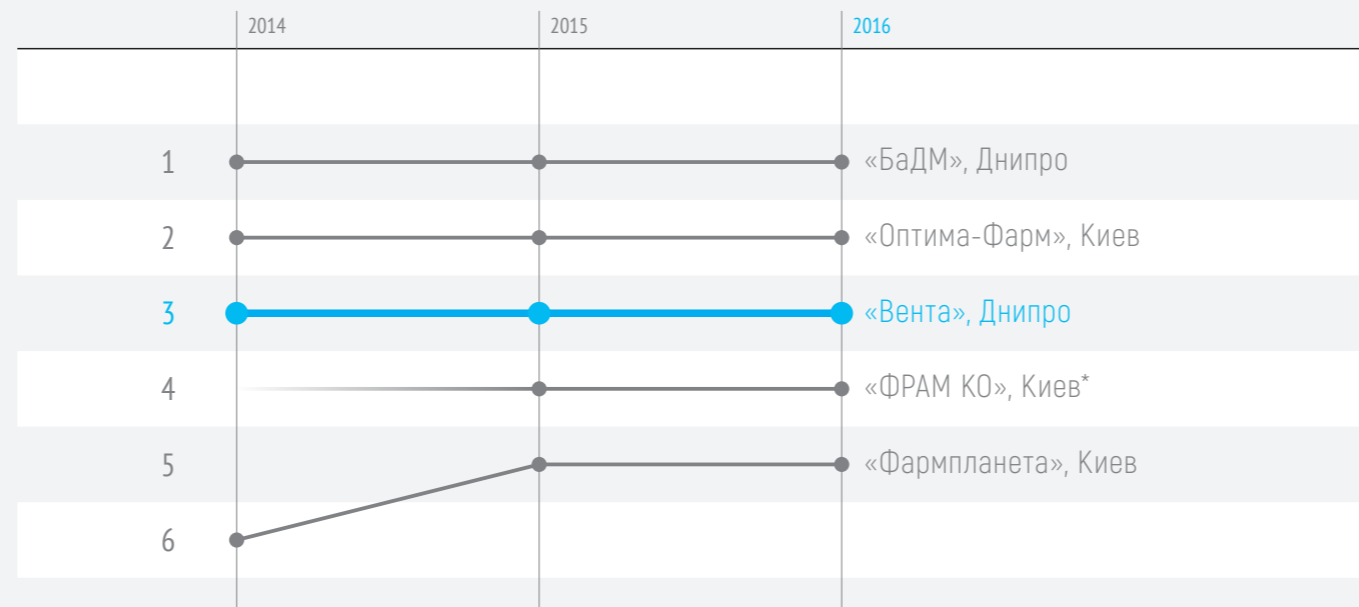
УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ



ТОП-5 КРУПНЕЙШИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

По объему поставок лекарственных средств в аптечные учреждения в денежном выражении за 2016 год.

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



* «ФРАМ КО» – бывшая компания «Фра-М»

ЭМИТИ ИНТЕРНЕШНЛ РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН



Казахстанский национальный
фармдистрибьютор,
4-е место на фармацевтическом рынке
Республики Казахстан.

Международный сертификат GDP.

Евгений Юрьевич Землянкин Генеральный директор

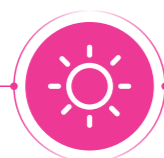


Окончил Омскую государственную
медицинскую академию
Диплом МВА, МИМ ЛИНК
Магистр «Менеджмент», МИМ ЛИНК

С помощью оптимизации процессов и совершенствования складской логистики в минувшем году существенно снижены затраты и расширено ассортиментное предложение для аптек и больниц.

Компания последовательно воплощает стратегию лидерства по затратам, имея на протяжении последних лет лучшие показатели по уровню операционных затрат в отрасли. В 2016 году в Республике Казахстан стартовал проект Apteka.com, к которому сразу подключилось более 500 аптек. Устойчивое финансовое положение «ЭМИТИ Интернешнл» позволяет компании и в кризис продолжать развитие и выполнять свои обязательства перед партнерами.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



1993

Основание
компании



2005

Получение
сертификата
ISO 9001



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»

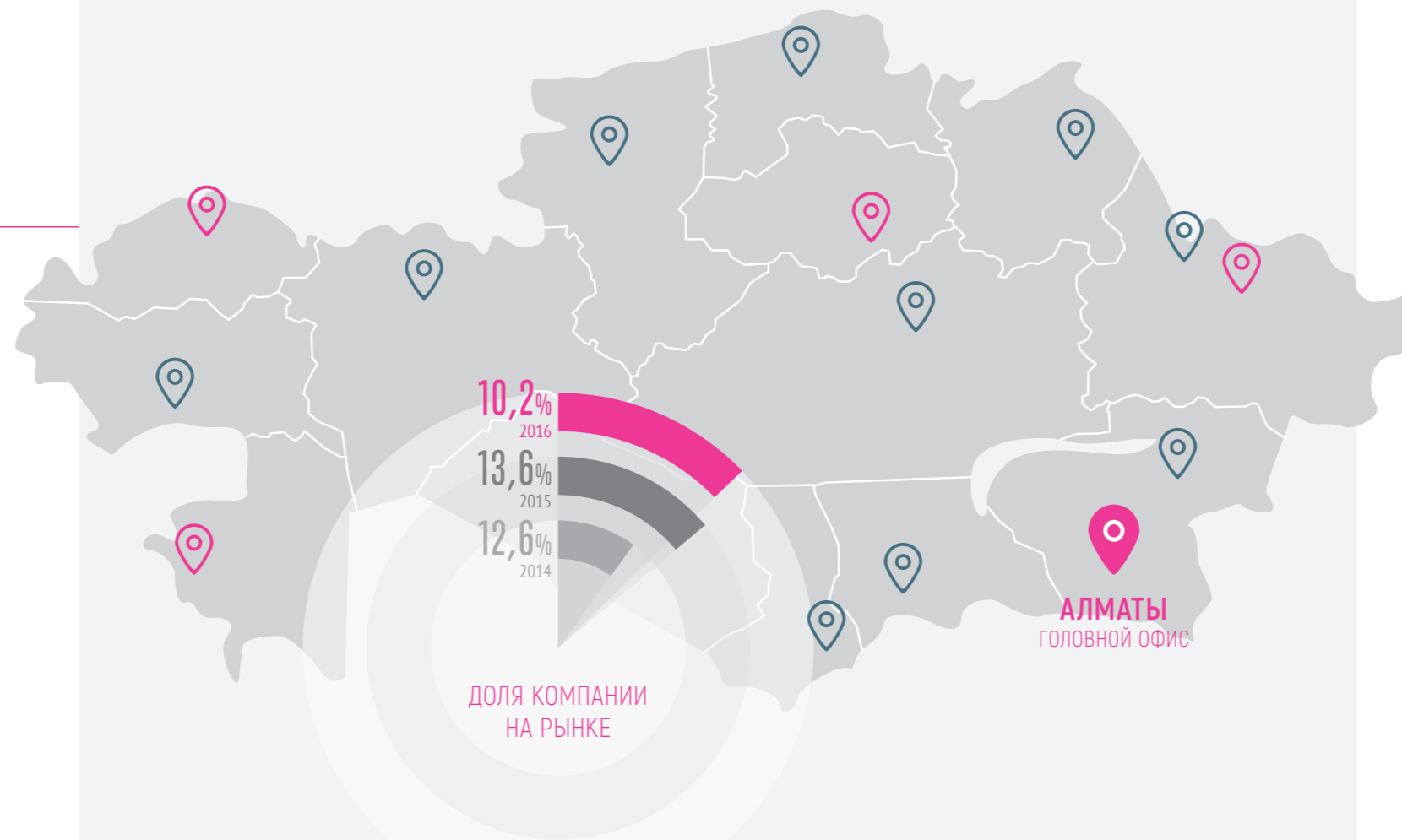


2016

Победитель
национального рейтинга
среди оптовых
фармацевтических компаний
Старт проекта Apteka.com

ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕСА

Широкая сеть филиалов полностью охватывает территорию республики.



КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ



225
СОТРУДНИКОВ



6
СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ



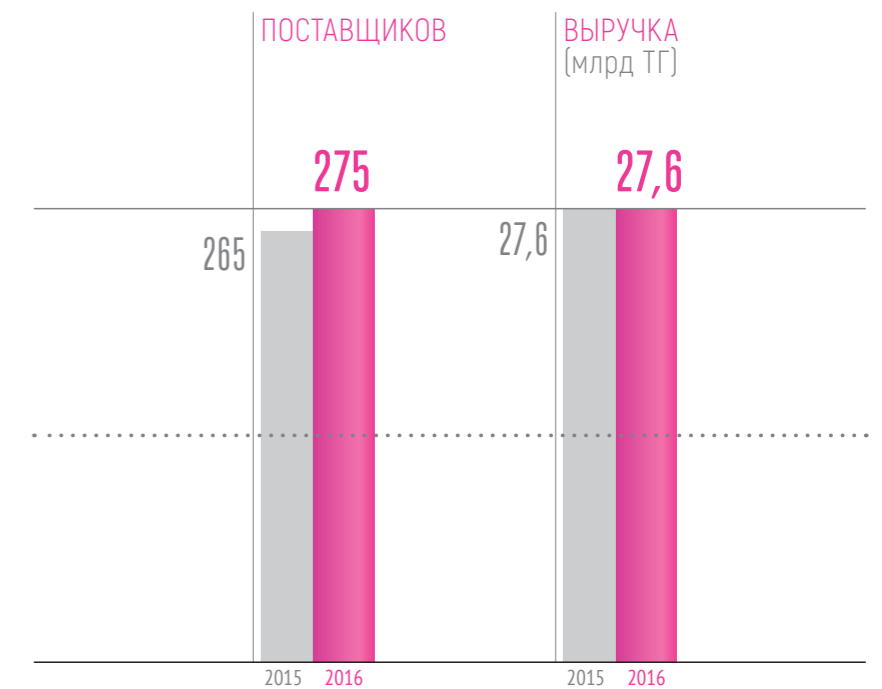
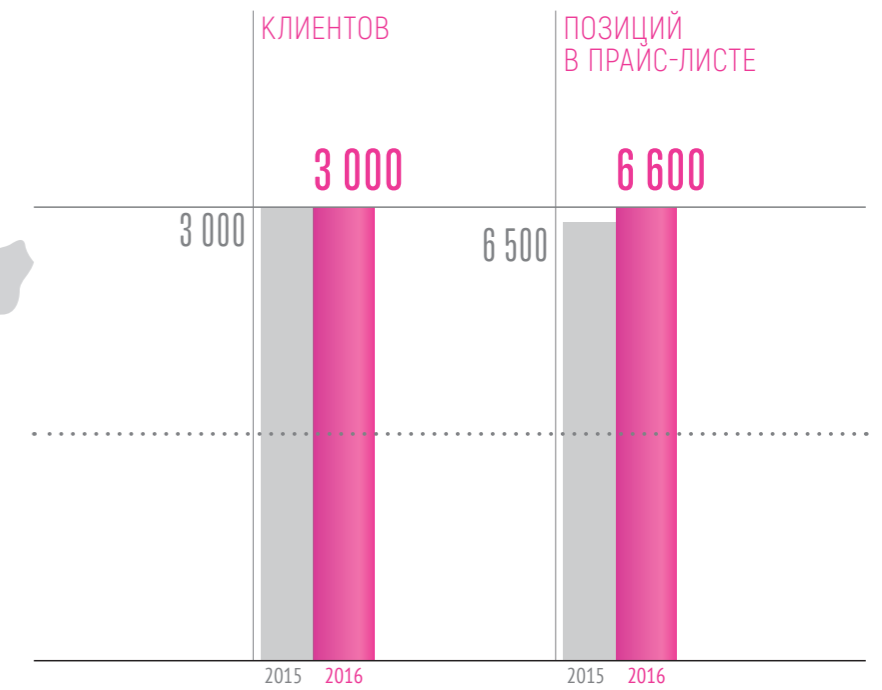
8 900 м²
ОБЩАЯ СКЛАДСКАЯ ПЛОЩАДЬ



5
ФИЛИАЛОВ
АКТАУ
АЛМАТЫ
АСТАНА
УРАЛЬСК
УСТЬ-КАМЕНОГОРСК



10
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ
АКТОБЕ
АТЫРАУ
КАРАГАНДА
КОСТАНАЙ
ПАВЛОДАР
ПЕТРОПАВЛОВСК
СЕМЕЙ
ТАЛДЫКОРГАН
ТАРАЗ
ШЫМКЕНТ



ДОМИНАНТАФАРМ

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ



Белорусский дистрибьютор.

Сергей Сергеевич Сабодаха

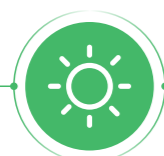
Директор



Окончил Мурманский государственный технический университет (международное право)
Магистр менеджмента МИМ ЛИНК

В 2016 году коммерческий фармрынок республики Беларусь продолжил сокращаться в силу государственной политики по поддержке местных производителей и падения покупательной способности населения. Падение рынка составило 2,5% в упаковках, или 1,3% в денежном (USD) выражении. Такая ситуация определяет стратегию «Доминантафарм» – рост в сегменте коммерческой розницы, которая реализуется с вовлечением ключевых компетенций холдинга «Катрен» – управления ассортиментом, ценой, товарными запасами и финансовым циклом.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



2004

Основание компании



2010

Вхождение в состав ОАО «Катрен»



2011

Развитие логистических мощностей



2012

Развитие сотрудничества с новыми для рынка Беларуссии 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

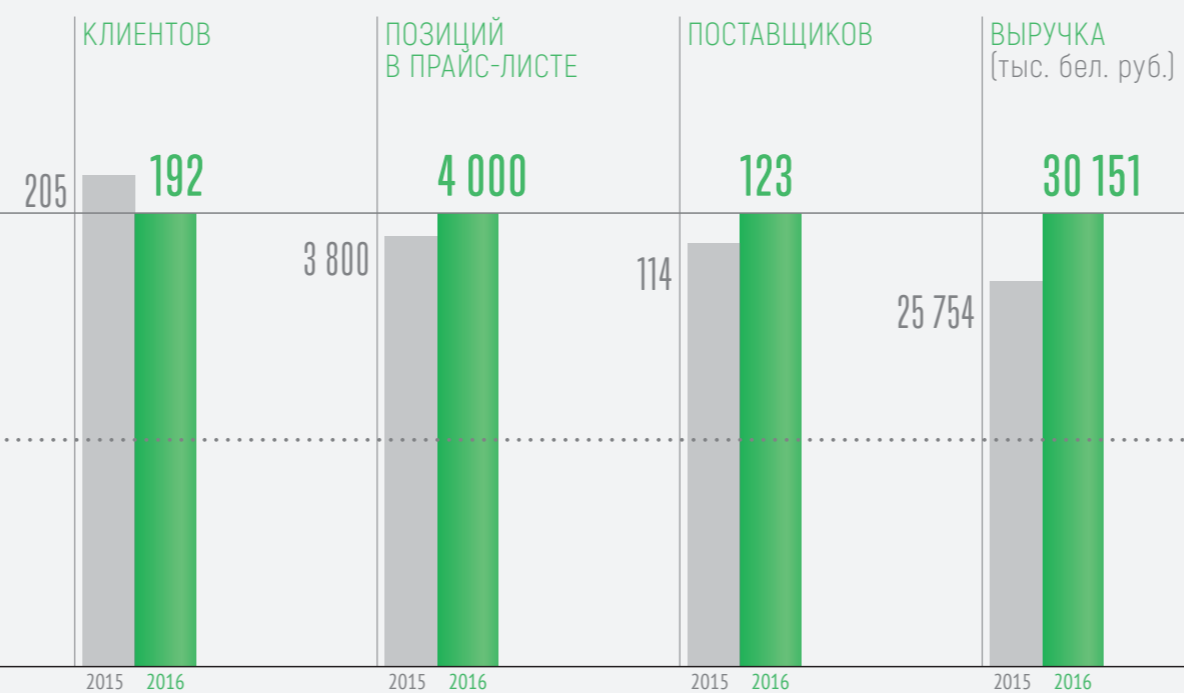


2016

Запуск технологии контроля безубыточности сделок и автоматического расчета премий клиентам

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА И РАЗВИТИЯ

Расширение ассортимента и портфеля контрактов, как собственными силами, так и при содействии «Катрен», совершенствование ценообразования и управление доходностью путем формирования дифференцированного ценового предложения и сервиса для каждого сегмента клиентов.



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



ОАО «КАТРЕН», РОССИЯ

141402, 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. Днепро, Крестьянский спуск, 3а
тел. (056) 370-35-00
www.ventaltd.com.ua

«ЭМИТИ ИНТЕРНESHНЛ», 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. 10а, каб. 10а-41
тел./факс +375 (17) 205-77-60
www.dominantapharm.by

КОРПОРАТИВНЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД «КАТРЕН», РОССИЯ

630117, г. Новосибирск, ул. Тимакова, 4
тел./факс (383) 227-71-13
www.blago.katren.ru

