

ОАО **КАТРЕН**

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2017

Настоящий отчет раскрывает информацию об итогах деятельности ОАО «Катрен» за 2017 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 2017 год

3

Доклад Генерального директора ОАО «Катрен»

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

Положение компаний Группы в отрасли.
Отношения с конкурентами Общества

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

32

Положение компании на рынке

35

Аптечная сеть «Мелодия здоровья»

38

ООО «Вента.ЛТД»

40

ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»

42

ОДО «Доминантафарм»

44

Контактная информация

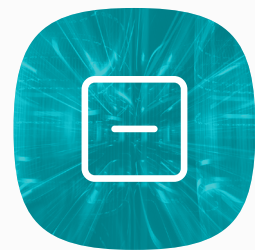
Ключевые финансовые и операционные показатели Группы за 2017 год



243
млрд руб.
выручка



1,4
млрд руб.
чистая прибыль
акционеров Компании



6,1
млрд руб.
чистый долг



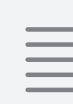
5
подразделений
в четырех
странах



6 840
сотрудников



72 140
аптек,
аптечных складов
и лечебных учреждений
обслуживают
дистрибьюторские
подразделения



Доклад Генерального директора ОАО «Катрен»



**Владимир Николаевич
Спиридонов**
Генеральный директор
ОАО «Катрен»



Уважаемые партнеры!

В 2017 году на фармацевтических рынках стран присутствия ОАО «Катрен» господствовали те же тенденции, что и два предыдущих года, кардинальных изменений не произошло. Российский рынок в первой половине года умеренно рос, однако второе полугодие оказалось не таким позитивным. В итоге, по оценкам аналитического агентства DSM Group, годовой прирост лекарственного сегмента коммерческого рынка составил скромные 6,9% в стоимостном выражении и 3,5% — в натуральном. В Белоруссии, Казахстане и Украине в 2017 году сохранялись те же тенденции, которые мы наблюдали годом ранее. Ситуация развивалась предсказуемо, в итоге выручка Группы компаний составила 243 млрд руб., чистая прибыль составила 1,4 млрд руб. В 2017 году холдинг «Катрен» начал обратный выкуп своих акций у ЕБРР, соответственно, возросла долговая нагрузка на компанию, что оказало определенное влияние на ее деятельность. Процесс выкупа продлится до конца 2018 года.

Российский актив Холдинга — АО НПК «Катрен» — несмотря на неблагоприятную рыночную обстановку, в 2017 году демонстрировал умеренный рост и успешно справлялся с поставленными задачами.

В 2018 году с вводом в эксплуатацию новых мощностей в Красноярске будет завершен крупный инфраструктурный проект АО НПК «Катрен» по модернизации складских центров, который компания реализовывала на протяжении нескольких лет. В 2017 году в рамках данного проекта введены в эксплуатацию два автоматизированных складских комплекса — в Тюмени и Хабаровске. Таким образом, сегодня все склады АО НПК «Катрен» соответствуют требованиям GDP. Глубокая автоматизация процессов позволяет компании выдерживать экстремальные нагрузки в пиковые периоды, а также предлагать нашим клиентам существенно более широкий ассортимент — до 25 тыс. позиций. При этом сохраняется высокий уровень качества и скорости обслуживания клиентов.

Стратегический проект Apteka.ru успешно развивается в России. По состоянию на конец 2017 года к проекту присоединилось около 15 тыс. аптек по всей стране, был зафиксирован 10-миллионный заказ с начала работы сервиса. На 2018 год запланирована масштабная рекламная кампания, результаты которой мы сможем оценить только через год.

В Казахстане в 2016 году мы запустили аналогичный сервис поиска и заказа товаров — Apteka.com. В 2017 году объем заказов, совершенных пользователями сервиса в Казахстане, удвоился, хотя пока доля сервиса в общих продажах нашего дочернего предприятия в этой стране — «ЭМИТИ Интернешнл» — невелика.

Розничное подразделение в России — аптечная сеть «Мелодия здоровья» — завершило год в соответствии с прогнозом. В 2017 году в состав «Мелодии здоровья» вошло несколько аптечных сетей, в том числе «Целитель» (Курск), «Столетник» (Московская область) и «Добрый лекарь» (Тюмень). В 2018 году планируется уделить больше внимания управлению прибыльностью аптек, закрытию убыточных точек и стандартам взаимодействия с покупателями.

Если говорить о рынках стран СНГ, где присутствуют наши подразделения, то в целом обстановка сложилась стабильная, резких изменений не произошло. На Украине ситуация остается сложной, но ООО «Вента.ЛТД» удается удерживать свою позицию в числе сильнейших дистрибьюторов. В 2016 году был открыт склад в Тернополе, в 2017 году мы увидели закономерное увеличение доли нашего присутствия в этом регионе. Сейчас на повестке дня стоит модернизация других региональных складов — в Киеве, Днепре и Харькове.

Казахстан в 2017 году также сюрпризов не преподнес. Фармацевтический рынок Казахстана имеет свои особенности, которые ограничивают развитие нашего дочернего предприятия ТОО «ЭМИТИ Интернешнл». Это небольшой, но высококонкурентный рынок, очень зависимый от транспортной инфраструктуры. Соответственно, задачи «ЭМИТИ» в 2018 году — снижение издержек, повышение качества бизнес-процессов и скорости доставки. Это станет дополнительным конкурентным преимуществом компании в регионе.

В Белоруссии возможности независимых компаний сильно ограничены значительным участием государства в деятельности фармрынка. ОДО «Доминантафарм» — наше подразделение в этой стране — в данных условиях развивается довольно успешно. В 2017 году мы уделили особое внимание укреплению наших связей как дистрибьютора с независимыми аптеками и сетями. В 2018 году эта работа будет продолжена.

В 2018 году и в России, и на рынках Казахстана, Белоруссии и Украины мы не ожидаем резких изменений. У ОАО «Катрен» есть четкая стратегия и понимание, куда и как двигаться, а также принципы, которые эту стратегию помогают реализовывать. Мы планируем развиваться в соответствии с этой стратегией. Общие задачи Холдинга «Катрен» в 2018 году на всех национальных рынках присутствия — укрепление лидерских позиций, совершенствование бизнес-процессов, оптимизация затрат и поиск лучших логистических решений.

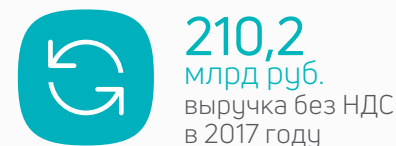
Положение Общества в отрасли

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 дистрибьюторов на Украине, в Казахстане, Республике Беларусь.



АО НПК «Катрен», Россия

Основная компания Холдинга, осуществляющая дистрибуцию лекарственных средств во всех федеральных округах и субъектах Российской Федерации. Приrost выручки в 2017 году составил 2,3% при общем росте фармацевтического рынка 8,4%.



АС «Мелодия здоровья», Россия

Приrost товарооборота собственных аптек сети в 2017 году составил 17%. Аптечная сеть на конец 2017 года включает в себя 1082 аптеки (с учетом франчайзинга) в 53 субъектах Российской Федерации.

В 2017 году «Мелодия здоровья» вошла в тройку лидеров комплексного рейтинга аптечных сетей (по версии агентства RNC Pharma).



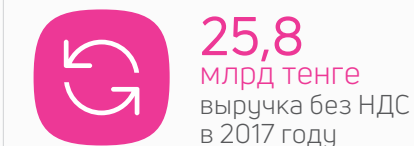
ООО «Вента.Лтд», Украина

По информации аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research, ООО «Вента.ЛТД» входит в тройку крупнейших дистрибьюторов Украины по объему поставок ЛС в аптечные учреждения. За 2017 год приrost выручки компании составил 12%.



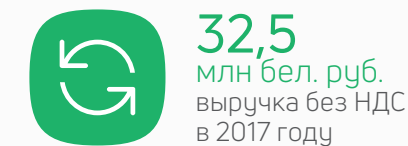
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», Казахстан

Один из крупнейших дистрибьюторов казахстанского фармацевтического рынка, занимающий 9,3% 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 дистрибьютор. Приrost выручки за 2017 год составил 8%. В 2017 году принято решение о развитии собственной розницы.



Перспективы развития Общества

На 2018 год перед Группой поставлены задачи:

- умеренный рост выручки на фоне ценовой конкуренции;
- увеличение производительности;
- рентабельность (прибыль к выручке) – 0,8%;
- поддержание коэффициента соотношения заемных и собственных средств не более 4,7.



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.

Решение стратегических задач Общества



Увеличение доли присутствия на каждом из рынков



Сокращение затрат и обеспечение стабильных конкурентных цен на товары и услуги



Использование географической и отраслевой синергии



Использование полного набора компетенций Компании в каждой сфере деятельности

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.

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.

Совет директоров

Изменений в составе Совета директоров в отчетном году не было. В 2017 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



Владимир Николаевич Спиридонов

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 Шibaев

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

История Компании

1993
19 апреля — основание компании ЗАО НПК «Катрен»

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

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 Холдинга 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 премией «Зеленый крест». Стартовал проект Apteka.com в Казахстане

2017
АО НПК «Катрен» одним из первых присоединилось к федеральному эксперименту по внедрению маркировки лекарственных средств. Сетевое издание «Катрен-Стиль» стало официальным информационным партнером пилотного проекта «Маркировка ЛС»

Основные финансовые показатели деятельности Общества

ОАО «Катрен», являющееся головной компанией Группы, презентует основные финансовые показатели по консолидированной отчетности за 2017 год.

Консолидированная отчетность за 2017 год, подготовленная в соответствии с МСФО, прошла аудиторскую проверку независимым аудитором «Делойт».

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

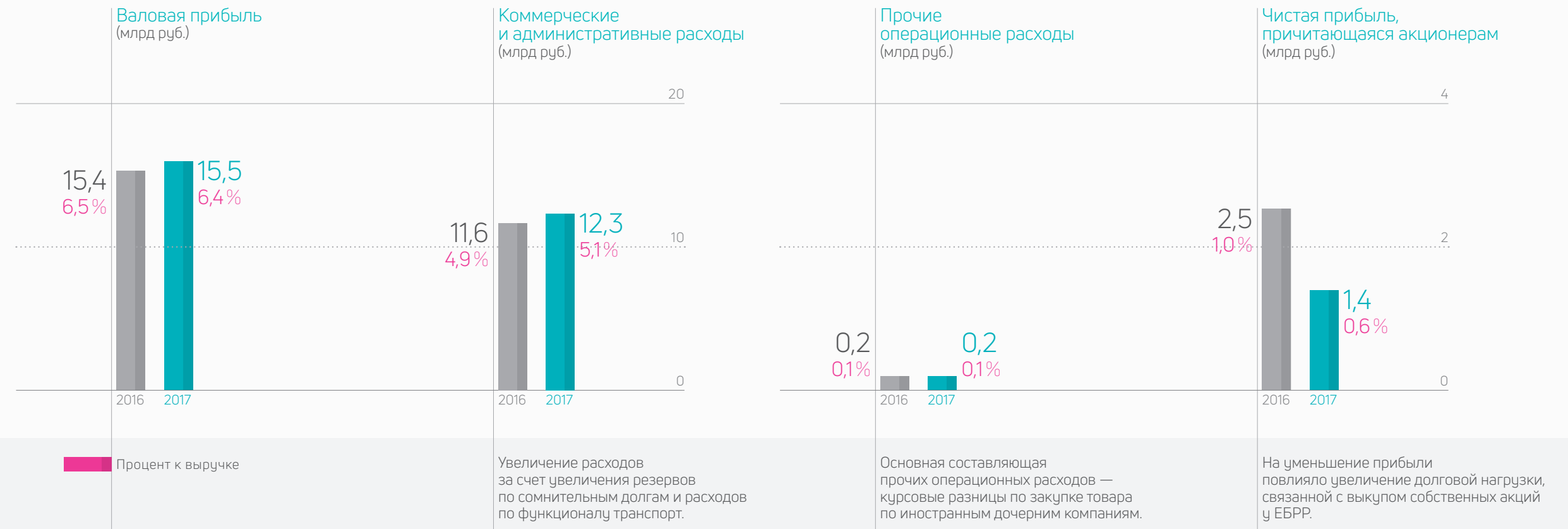
Группа компаний «Катрен».
Консолидированный отчет
о прибыли или убытке за год
(тыс. руб.)

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2016	2017
Выручка	238 995 461	242 779 621
Себестоимость продаж	(223 577 341)	(227 242 005)
Валовая прибыль	15 418 120	15 537 616
Прочие доходы	241 586	92 322
Коммерческие расходы	(8 107 560)	(8 808 069)
Административные расходы	(3 527 126)	(3 512 730)
Прочие расходы	(192 835)	(160 891)
Результаты операционной деятельности	3 832 185	3 148 248
Финансовый расход в нетто-величине	(412 579)	(1 188 783)
Прибыль до налогообложения	3 419 606	1 959 465
Расход по налогу на прибыль	(865 060)	(539 353)
Прибыль за отчетный год	2 554 546	1 420 112
Прибыль, причитающаяся:		
собственникам Компании	2 496 040	1 398 337
миноритарным участникам дочерних обществ	58 506	21 775

Основные финансовые показатели деятельности Общества

Операционные показатели деятельности

Чистый финансовый долг на 31.12.2017 составил 6,1 млрд рублей.



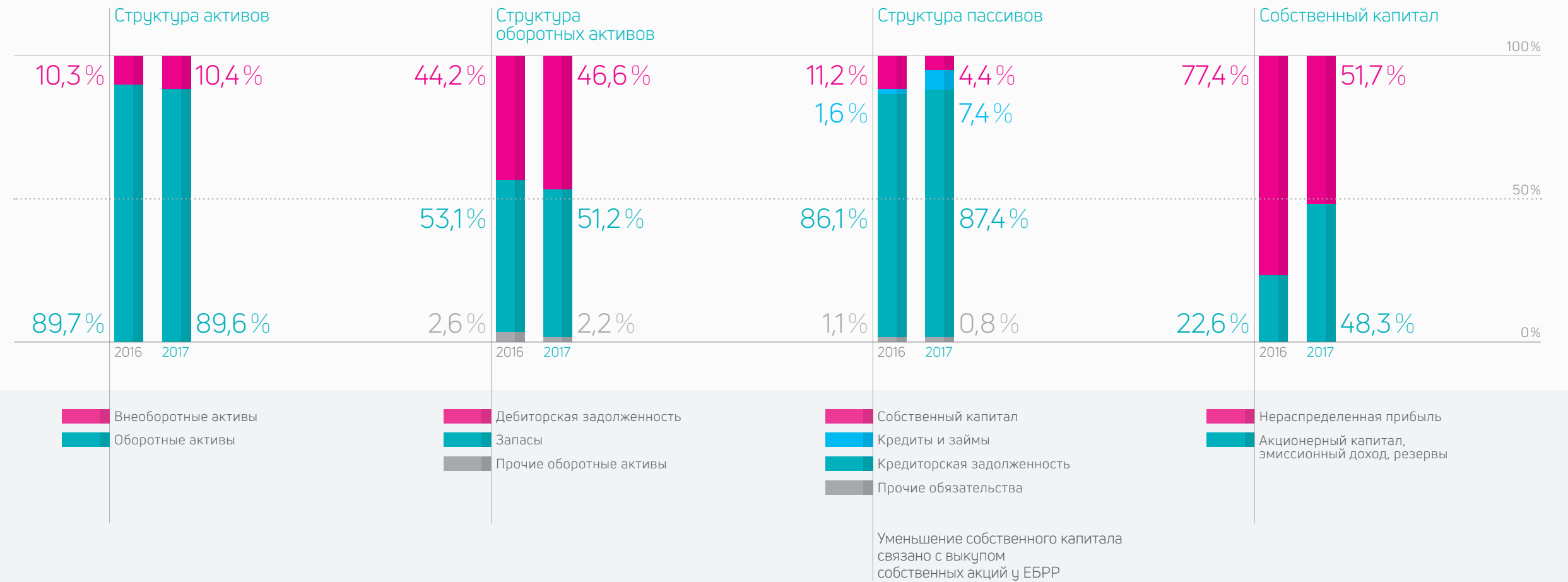
Основные финансовые показатели деятельности Общества

Группа компаний «Катрен».
Консолидированный отчет
о финансовом положении
(тыс. руб.)

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2016	2017
АКТИВЫ		
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства	8 729 843	8 997 760
Нематериальные активы	941 798	1 530 593
Инвестиционное имущество	677 941	680 823
Прочие внеоборотные активы	3 029	25 143
Итого внеоборотных активов	10 352 611	11 234 319
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	47 843 615	49 843 041
Прочие инвестиции	105 124	36 123
Текущий налог на прибыль	17 704	1 560
Торговая и прочая дебиторская задолженность	39 812 238	45 314 362
Предоплата за оборотные активы	251 190	182 044
Денежные средства и их эквиваленты	1 945 569	1 928 998
Активы, предназначенные для продажи	51 160	-
Итого оборотных активов	90 026 600	97 306 128
Всего активов	100 379 211	108 540 447
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ		
Уставный капитал	1 094 980	1 094 980
Эмиссионный доход	1 925 945	1 925 945
Резервы	(487 501)	(730 626)
Нераспределенная прибыль	8 685 044	2 454 415
Итого собственного капитала	11 218 468	4 744 714
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиты и займы	1 300 000	6 600 000
Отложенные налоговые обязательства	298 818	347 993
Итого долгосрочных обязательств	1 598 818	6 947 993
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиты и займы	332 163	1 458 841
Торговая и прочая кредиторская задолженность	86 446 813	94 871 196
Чистые активы, принадлежащие миноритариям ДК	175 180	182 917
Резервы	9 782	22 099
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	597 987	312 687
Итого краткосрочных обязательств	87 561 925	96 847 740
Итого обязательств	89 160 743	103 795 733
Всего собственного капитала и обязательств	100 379 211	108 540 447

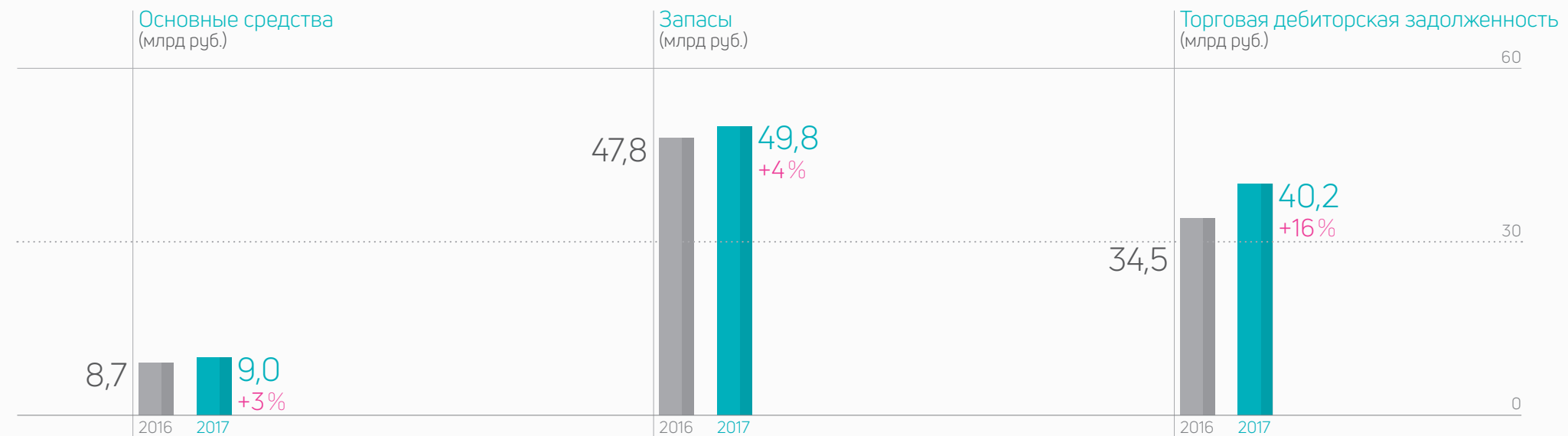
Основные финансовые показатели деятельности Общества

Изменения в структуре баланса



Основные финансовые показатели деятельности Общества

Активы Компании



Группа имеет страховое покрытие в отношении основных средств на 31.12.2017 на сумму 6,2 млрд руб.

По состоянию на 31.12.2017 Группа имеет страховое покрытие в отношении запасов на сумму 40 млрд руб. Компания создает резерв по снижению стоимости товаров с коротким сроком годности либо низкой оборачиваемостью.

Оборачиваемость дебиторской задолженности по Группе составила 56 дней, что на 6 дней больше уровня 2016 года, в основном за счет проблем с платежами у крупных аптечных сетей.

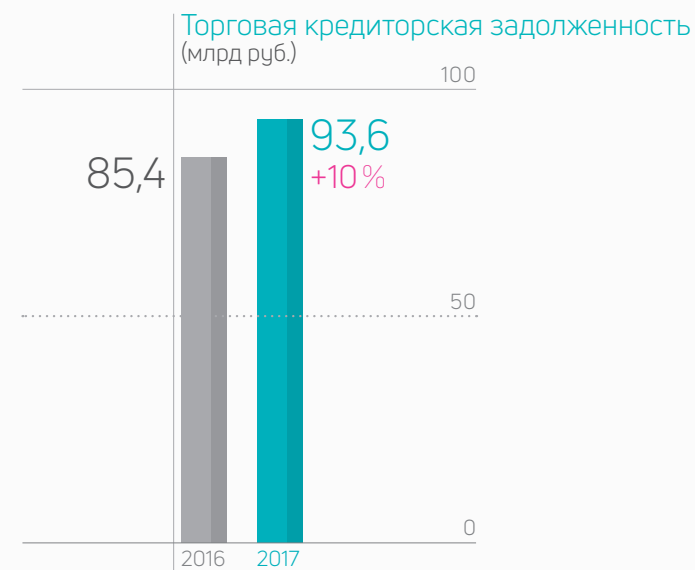
Год	Товарооборот Группы (млрд руб.)	Торговая ДЗ, без резерва (млрд руб.)	Созданный резерв ДЗ (МСФО)		Оборачиваемость ДЗ (раз в год)
			(млрд руб.)	(% от ДЗ)	
2015	214	32	0,8	2,7	7,2
2016	239	36	1,1	3,1	7,3
2017	243	42	1,5	3,5	6,5

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.

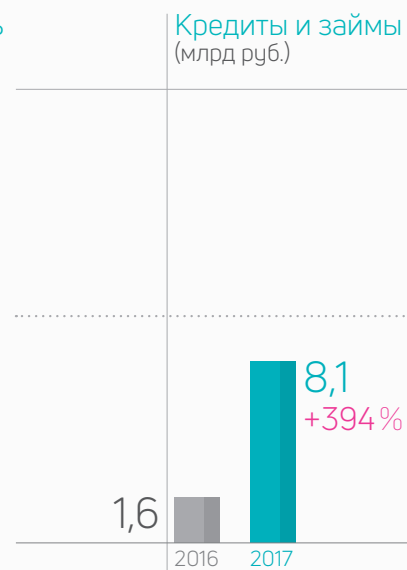
Компания создает резервы на возможные убытки от списания сомнительной дебиторской задолженности индивидуально по покупателям из зоны риска. В 2017 году Компания изменила учетную политику по созданию резерва в соответствии с МСФО 9.

Основные финансовые показатели деятельности Общества

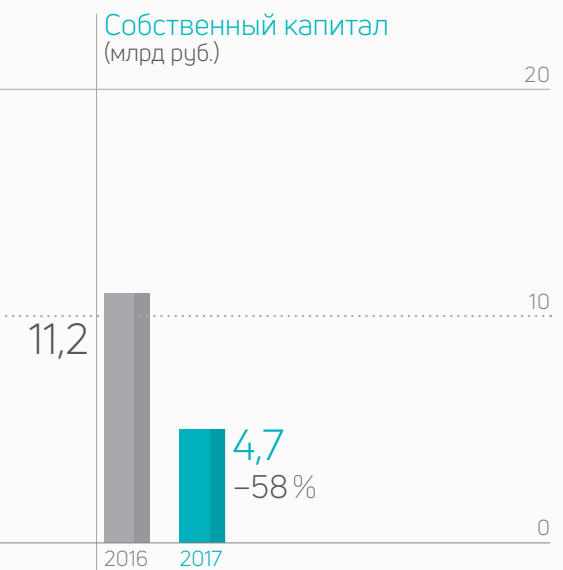
Пассивы Компании



Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2017 году составила 144 дня, что на 14 дней больше аналогичного показателя 2016 года.



Основным кредитором Группы являлся Сибирский банк Сбербанка РФ.



Основные факторы, оказавшие влияние на изменение капитала:

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

Финансовый цикл

Показатель	2016	2017
Оборачиваемость (раз в год)		
Торговой дебиторской задолженности*	7,3	6,5
Товарного запаса**	4,9	4,7
Кредиторской задолженности**	2,8	2,5
Ссудной задолженности*	129,5	50,1
Активов*	2,5	2,3

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

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

Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества. Система управления рисками

С 2009 года в Компании успешно развивается интегрированная система управления рисками.

Организационная структура системы управления рисками



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.

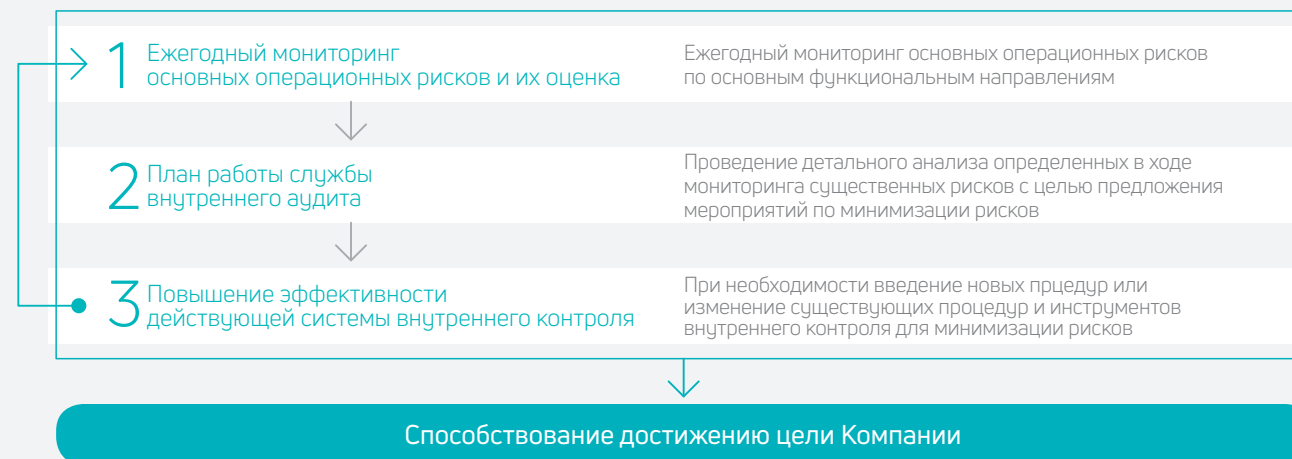
Служба внутреннего аудита и контроля применяет единую методологию по оценке рисков для всех сегментов бизнеса и дочерних компаний. Действующая методология позволяет учитывать специфику отдельных сегментов бизнеса (оптовая и розничная торговля), особенности государственного регулирования стран, в которых 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 2017 году в Компании были внедрены новые инструменты контроля с целью минимизации рисков возникновения просроченной дебиторской задолженности, неральной для взыскания. Проведены мониторинги систем внутреннего контроля по нескольким функциональным направлениям. По результатам данных мониторингов были составлены планы мероприятий, реализация которых позволит повысить эффективность внутреннего контроля.

Модель управления рисками представлена на следующей схеме:



Планы работы по управлению операционными рисками на 2018 год

На основании результатов мониторинга операционных рисков, который был проведен в декабре 2017 года, руководством Компании утвержден перечень рисков, работа по минимизации которых должна быть проведена в течение 2018 года. Основное внимание будет уделено процедурам контроля дебиторской задолженности, операционных расходов и пожарной безопасности.

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

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

Корпоративный благотворительный фонд «Катрен»



56,2
млн руб.

Благотворительный бюджет Фонда в 2017 году



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, которая предоставляет 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.

Точка отсчета

В 2017 году КБФ «Катрен» получил общественное признание:

- Диплом от портала mail.ru «Лучшее представление информации о ресурсах организации в годовом отчете».
- Диплом Комитета общественных связей города Москвы «Лучший годовой отчет, ориентированный на местное сообщество».

ДОБРО mail.ru

Результаты работы

- Медикаменты, в том числе приобретенные на частные пожертвования, собранные в 957 аптеках, поставлены в 281 детский дом.
- 825 замещающих семей получили услуги ДМС и оплатили сертификатами покупку медикаментов в аптеках.



39,8 млн руб.
Сумма помощи по направлению

Результаты работы

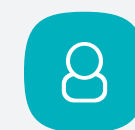
- Участниками программы «Хочу учиться» стали 98 стипендиатов.
- 290 школьников приняли участие в 17 образовательных и экскурсионных мероприятиях.



5,0 млн руб.
Сумма помощи по направлению

Результаты работы

- Тираж 900 000 экземпляров, 6 номеров.
- В Новосибирске, Саратове и Хабаровске проведены передвижные фотовыставки.



11,4 млн руб.
Сумма помощи по направлению

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, а также предоставить 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 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.

Инициативы в области здоровья и безопасности

Одной из основных задач Компании для своих сотрудников является обеспечение здоровья и безопасности на рабочих местах:

- все работники складов обеспечиваются сертифицированными средствами индивидуальной защиты в соответствии с утвержденными Нормами;
- фактическое состояние условий труда на рабочем месте определяется на основании проведения специальной оценки условий труда. В 2017 году проведена специальная оценка условий труда на 345 рабочих местах. Всем рабочим местам присвоен 2-й (допустимый) класс условий труда;
- в 2017 году в Компании произошел 1 несчастный случай на производстве. Проведено расследование и учет несчастного случая, оформлен акт о несчастном случае на производстве;
- все работники складов проходят ежегодный медицинский осмотр. В начале осенне-зимнего периода проводится добровольная вакцинация работников складов от гриппа;
- профессиональных заболеваний в 2017 году у работников не выявлено.

Добровольное медицинское страхование

С 2013 года в Компании реализуется программа добровольного медицинского страхования в целях повышения производительности труда, экономии рабочего времени, привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов. 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 2017 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. В 2017 году программой санаторно-курортного лечения воспользовались 50 сотрудников складских подразделений Компании на общую сумму 2,2 млн рублей.
- **«Программа помощи при тяжелых заболеваниях и экстренной госпитализации».** В Компании существует общий фонд, из которого осуществляется экстренная помощь на госпитализацию или лечение при тяжелых заболеваниях. В 2017 году по программе «Стационарное обслуживание» сотрудникам была оказана медицинская помощь на сумму более 1,3 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 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;
- соответствие условий труда на рабочих местах требованиям охраны 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 2017 году такие проверки прошли в филиалах Санкт-Петербурга, Мурманска, Нижнего Новгорода, Воронежа, Хабаровска.

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.

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.

Оценка условий труда на рабочих местах 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 2017 году специальная оценка условий труда была проведена в филиалах Санкт-Петербурга, Краснодар, Новосибирска, Уфы, Саратова.

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

Обеспечение работников АО НПК «Катрен» средствами индивидуальной защиты и предохранительными приспособлениями осуществляется в соответствии с межотраслевыми правилами обеспечения работников специальной одеждой, обувью и другими средствами индивидуальной защиты на основе принятых в Компании норм.

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.

Пожарная безопасность

Администрацией Компании и подразделениями в течение 2017 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 2017 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. С этой целью:

- эксплуатация помещений и оборудования производится в соответствии с действующими нормами и правилами. 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 заключенных договоров на техническое обслуживание. В 2017 году полностью отсутствовали аварии и инциденты;
- обеспечение безопасной эксплуатации опасных производственных объектов производится в штатном режиме. 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 2017 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 2017 году было изъято из оборота и уничтожено 1587 наименований (307 374 упаковки) лекарственных средств, признанных федеральным браком, и 1 499 наименований (506 150 упаковок) просроченного товара.

Всего в 2017 году было утилизировано 3 086 наименований (813 524 упаковки) просроченного товара и товара, признанного браком, затраты на уничтожение составили 898 237 рублей 80 копеек. Уничтожение лекарственных средств осуществляется по правилам, установленным Постановлением Правительства РФ № 674 от 3.09.2010 «Об утверждении правил уничтожения недоброкачественных лекарственных средств, фальсифицированных лекарственных средств и контрафактных лекарственных средств», и производится организацией, имеющей соответствующую лицензию.

Вента.ЛТД

В 2017 году, согласно распоряжению Гослекслужбы Украины, было изъято из оборота и уничтожено 2 наименования (651 упаковка) лекарственных средств, 538 наименований (53 771 упаковка) просроченного товара, 6 373 наименования товара с поврежденной упаковкой (26 459 упаковок). Всего в 2017 году было утилизировано 6 913 наименований (80 881 упаковка) просроченного товара и товара, признанного браком. Затраты на уничтожение составили 65 411 гривен 07 копеек.

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

ЭМИТИ Интернешнл

В 2017 году было изъято из оборота и уничтожено 222 наименования (27 933 упаковки) лекарственных средств, признанных браком, и 126 наименований (170 949 упаковок) просроченного товара. Всего в 2017 году ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» было утилизировано 348 наименований (198 882 упаковки) просроченного товара и товара, признанного браком. Утилизация недоброкачественных, фальсифицированных и контрафактных лекарственных средств осуществляется в соответствии с «Правилами уничтожения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, пришедших в негодность, фальсифицированных, с истекшим сроком годности», утвержденными Приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан № 687 от 26.08.2015 и производится организацией, имеющей соответствующие разрешения на данный вид деятельности.

Доминантафарм

В соответствии с требованиями Закона Республики Беларусь от 20.07.2006 № 161-З (ред. от 17.11.2014 «О лекарственных средствах», Постановлением Министерства здравоохранения РБ от 15.01.2007 № 6 «Об утверждении надлежащей практики оптовой реализации», Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22.12.2009 № 1677 (ред. от 26.02.2016) «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 2017 году было изъято из оборота и уничтожено 53 наименования (5 306 упаковок) лекарственных средств, признанных браком, и 225 наименований (46 205 упаковок) просроченного товара. Всего за 2017 год ОДО «Доминантафарм» было утилизировано 278 наименований (51 511 упаковок) просроченного товара и товара, признанного браком. Затраты на обезвреживание фармацевтических отходов за 2017 год составили 8 433 белорусских денонмированных рубля 09 копеек.

Уничтожение лекарственных средств осуществляется по правилам, установленным Законом Республики Беларусь от 20.07.2007 № 271-З (ред. от 15.07.2015) «Об обращении с отходами», Постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 22.11.2002 № 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 № 147, и производится организацией, имеющей соответствующую лицензию.

Положение компаний Группы в отрасли. Отношения с конкурентами Общества 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 2017 году рост рынка фармацевтической дистрибуции замедлился, что связано с увеличением объема прямых контрактов производителей. Также наблюдались проблемы с платежами у крупных аптечных сетей, часть из которых обанкротилась или близка к этому состоянию.

Компания «Катрен» в 2017 году закончила формирование логистической инфраструктуры. Вышли на полную мощность новые складские комплексы в Хабаровске и Тюмени, что положительно повлияло на глубину товарного запаса, широту ассортимента и скорость обслуживания не только указанных регионов, но и прилегающих областей. В настоящий момент все филиалы АО НПК «Катрен» на своей территории в состоянии ежедневно производить поставки всем аптекам ассортимента до 25 тыс. позиций с долей в каждом клиенте до 40%.

В 2018 году продолжится консолидация аптечного рынка, что заставит многие небольшие аптечные сети и одиночные аптеки пересмотреть свою стратегию развития. Для дистрибьютора «Катрен» цели остаются прежними: повышение качества работы с клиентами, оптимизация операционных расходов и развитие тех преимуществ, которые дает нам наша технологическая оснащенность. Мы верны нашим принципам и в полной мере выполняем наши обязательства перед партнерами.

Компания в цифрах



210,2
млрд руб.
выручка



17,5%
доля на рынке
прямых поставок
ЛП



17
филиалов
по всей России



3 370
сотрудников



114 095 м²
общая площадь
складских помещений



22 020
позиций
в общем прайс-листе



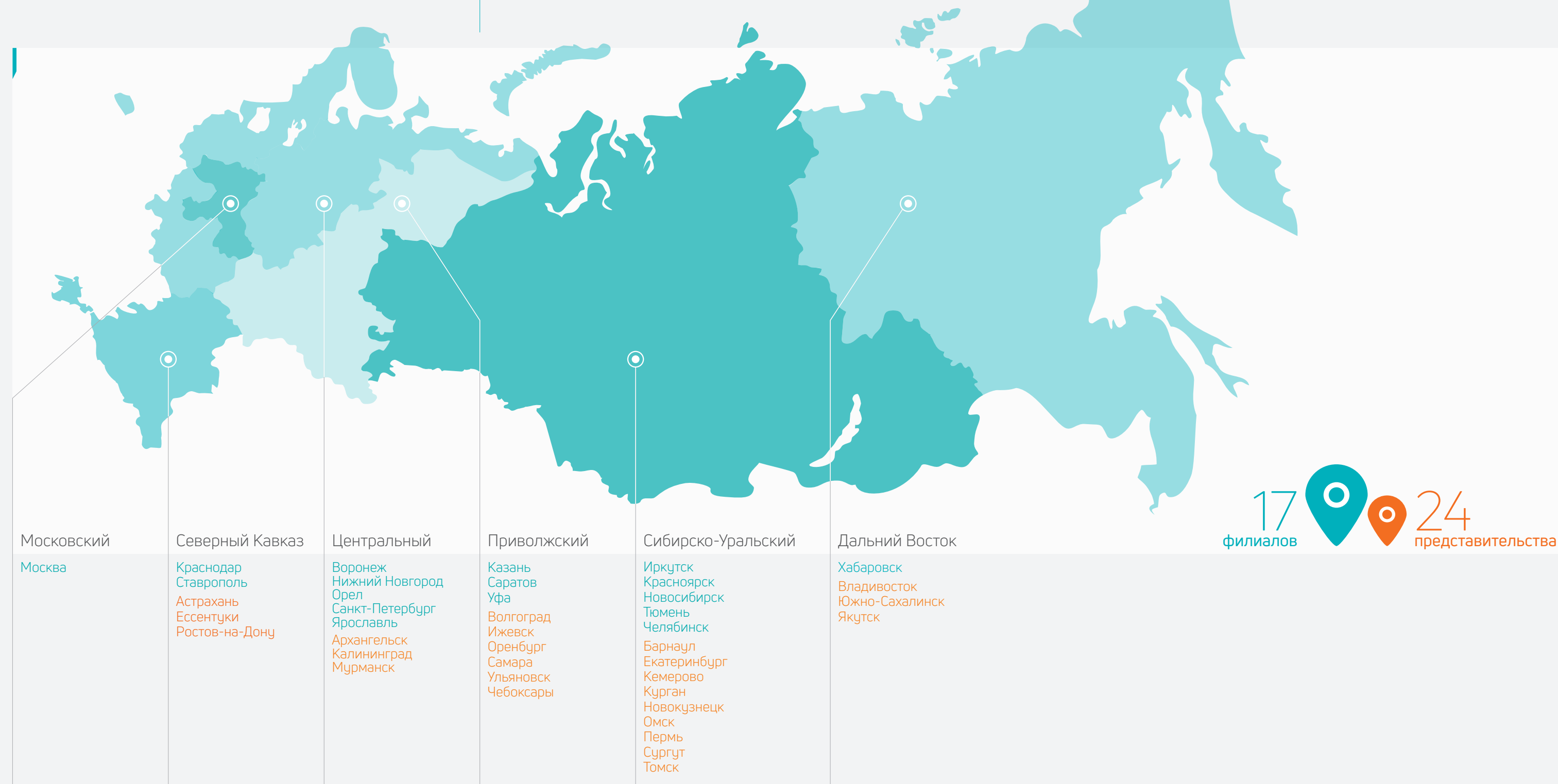
719
поставщиков



50 377
точек
доставки

Географическая структура

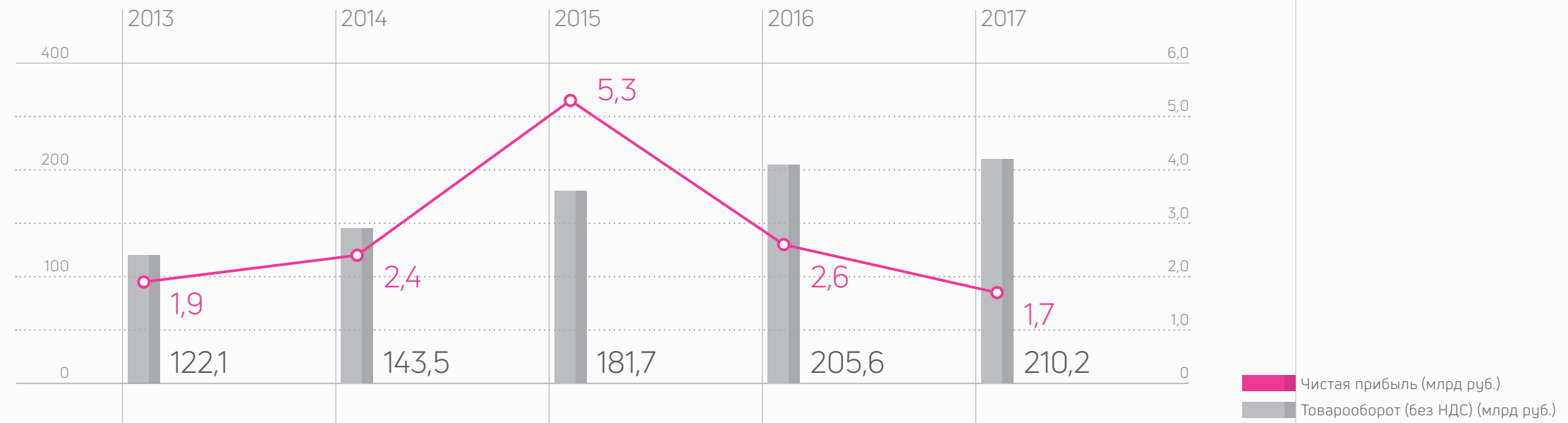
Компания работает во всех федеральных округах и субъектах Федерации.



Итоги деятельности

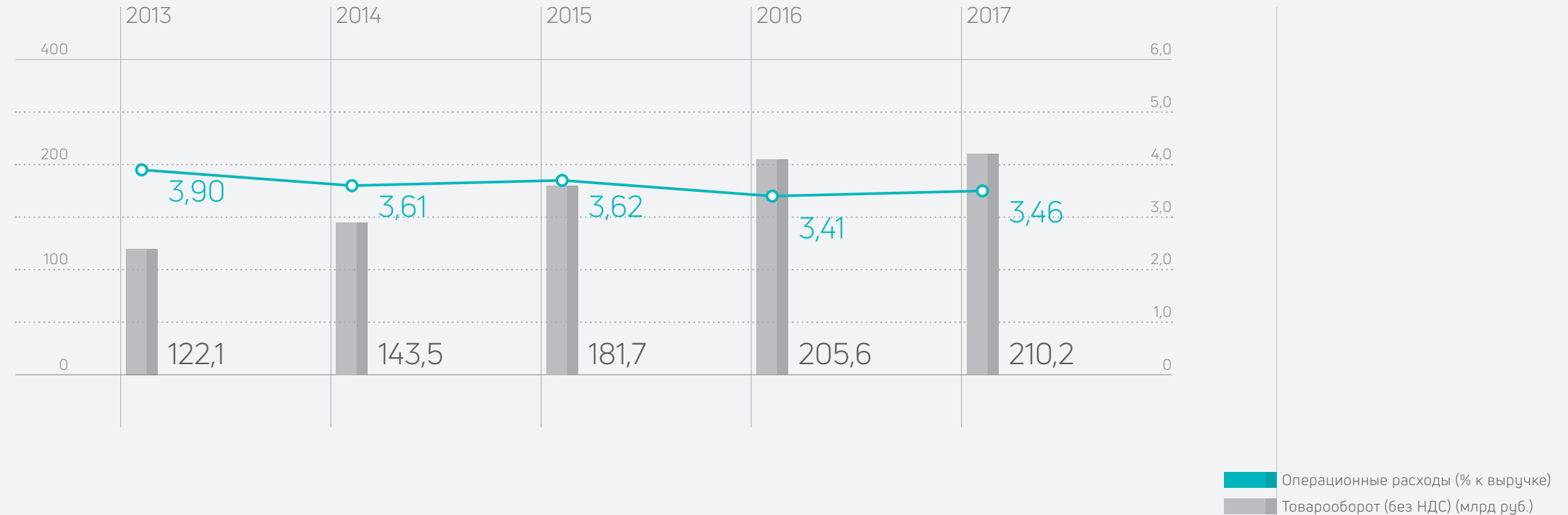
Уровень чистой прибыли

Выручка компании в 2017 году увеличилась на 2,3% при общем росте фармацевтического рынка на 8,4%.
Чистая прибыль сократилась до 1,7 млрд руб. На чистую прибыль в 2017 году повлияло снижение валовой маржи на рынке вследствие обострения конкуренции в отрасли.



Уровень операционных расходов

В течение 2017 года отношение операционных расходов к выручке составило 3,46%.
Рост расходов произошел по следующим статьям:
• транспортные расходы,
• амортизация.

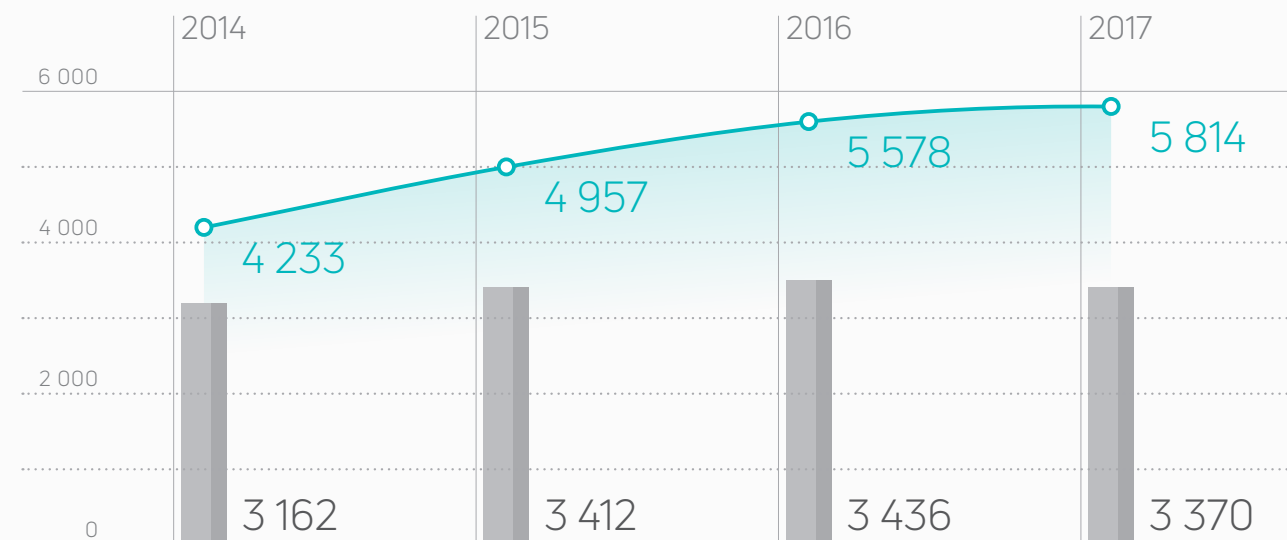


Итоги деятельности

Штат сотрудников

В 2017 году численность персонала сократилась на 66 человек в связи с оптимизацией филиальной сети.

Выработка на одного сотрудника по компании в 2017 году увеличилась на 4,2% по сравнению с 2016 годом.

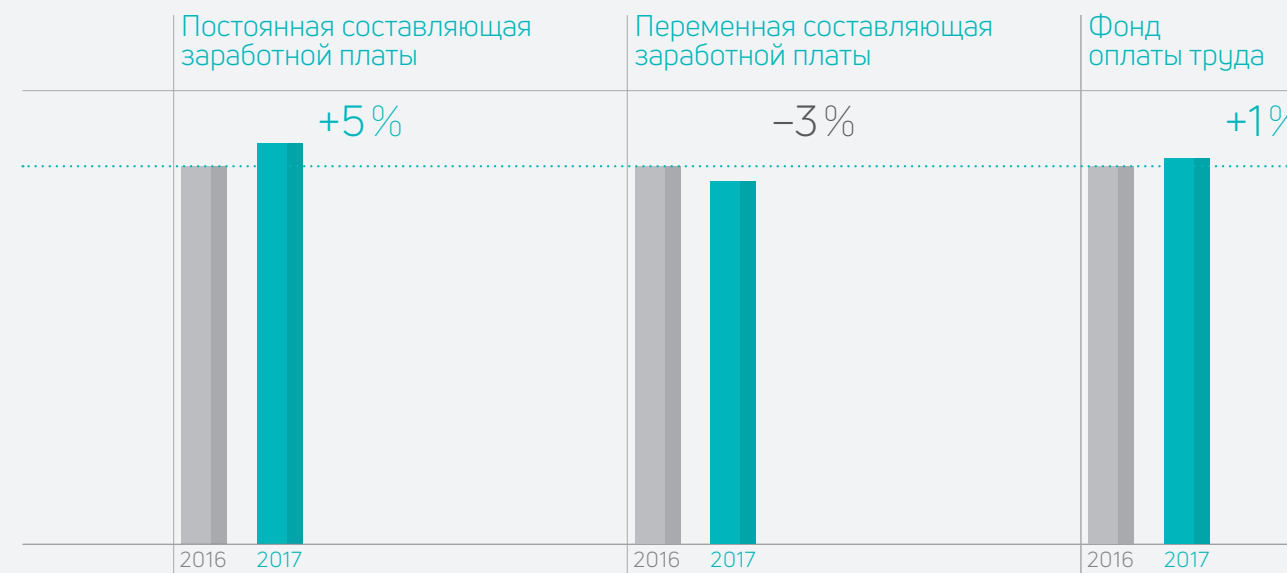


■ Выработка на одного сотрудника (тыс. руб/мес)
■ Среднемесячное количество сотрудников

Фонд оплаты труда

В 2017 году ФОТ практически не изменился — его рост составил 1%. В том числе постоянная заработная плата увеличилась на 5%, переменная заработная плата снизилась на 3% по сравнению с 2016 годом.

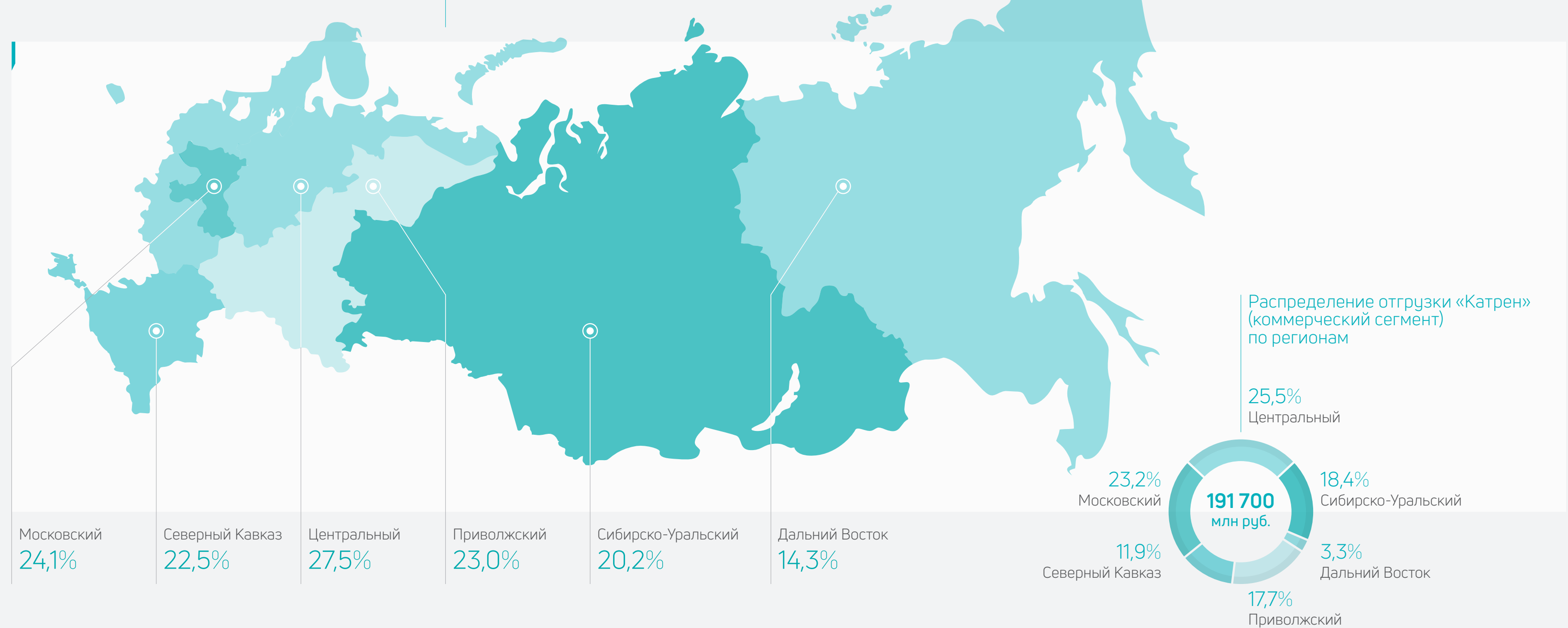
По отдельным должностям производилось увеличение оплаты труда до среднерыночного значения.



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.



* По данным DSM Group

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» центральный склад отправляет 29–35 фур-рефрижераторов, с соблюдением необходимых условий температурного режима.

 **16 000 м²**
Общая площадь склада

 **27 000 м³**
Общая емкость склада

 **459 000 м³**
Объем поступлений на центральный склад

 **453 000 м³**
Отгрузка с ЦС в филиалы компании



Автоматизированный логистический комплекс в Тюмени

Автоматизированный складской комплекс обслуживает два региона — Тюменскую и Омскую области с общим населением более 5,5 млн человек. Для размещения склада АО НПК «Катрен» в 2015 году приобрело помещение, которое было оборудовано в соответствии со стандартами GDP. Тюменский логистический комплекс оснащен современной складской системой, использующей на каждом этапе прохождения товара конвейеры и радиотерминалы, обеспечивающие высокую скорость формирования и отгрузки заказов. Общая площадь комплекса составляет 6 360 м² и включает различные зоны, соответствующие фармацевтическим требованиям, зону приемки и отгрузки товара, офисные помещения.

Комплекс обслуживает заявки аптечных учреждений, а также заказы, поступившие от пользователей сервиса Apteka.ru.


Благодаря использованию современных складских технологий, доставка заказов даже в самые отдаленные районы Тюменской и Омской областей осуществляется в течение двух дней. Широкий ассортимент — более 15 тыс. наименований — способствует росту товарооборота и снижению издержек и является важным конкурентным преимуществом и одной из стратегических целей компании.


Складская логистика


Введены в эксплуатацию два складских логистических комплекса: в Тюмени и Хабаровске.


Новые склады оснащены автоматизированными конвейерами для сборки и контроля заказов, соответствуют стандартам GDP, на складах используются самые передовые складские технологии.

В 2018 году долговременная программа «Катрен» по переоснащению складов будет продолжена в Красноярске.

 **114 095 м²**
Общая площадь складских помещений

 **17**
Логистических комплексов
16 полностью автоматизированы, все соответствуют стандартам GDP

 **460 000 м³**
Объем обработанного товара

 **1,2%**
Затраты на складскую логистику



Автоматизированный логистический комплекс в Хабаровске

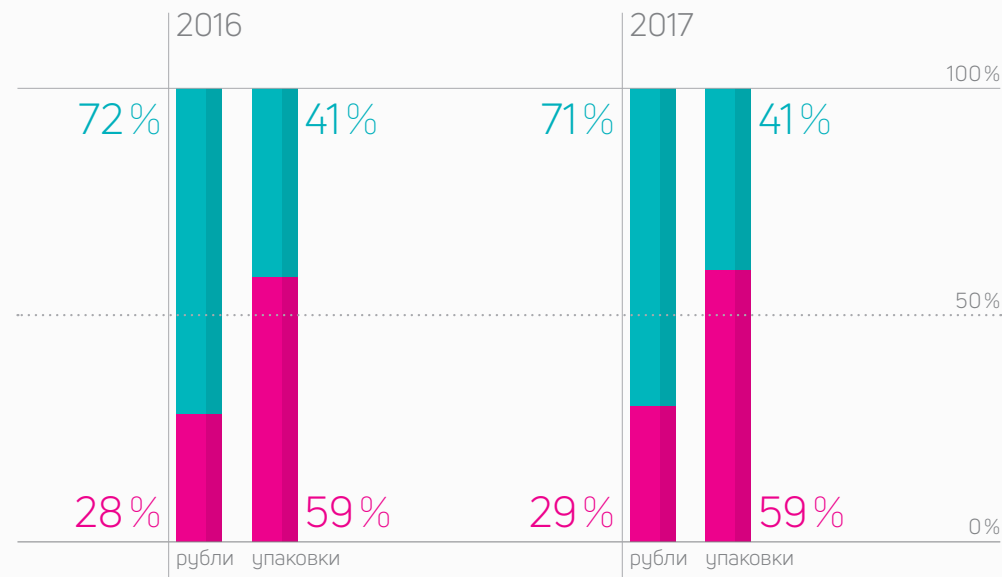
В 2017 году АО НПК «Катрен» завершило расширение и переоснащение склада в Хабаровске. После реконструкции площадь автоматизированного складского комплекса, полностью соответствующего международным стандартам GDP, увеличилась до 4,8 тыс. м², а мощность склада возросла в 2,5 раза. Склад обслуживает аптечные заказы и заявки, поступившие от пользователей сервиса Apteka.ru, практически всего Дальнего Востока — Хабаровского и Приморского краев, Амурской области, Еврейской автономной области, Камчатского края и Магаданской области.

Ассортимент склада — более 15,5 тыс. наименований. Склад оборудован австрийским автоматизированным конвейером для сборки заказов, на всех складских операциях используются радиотерминалы, что позволяет увеличить производительность труда персонала и минимизировать ошибки. Все зоны хранения товара, приемки и отгрузки оборудованы в строгом соответствии с фармацевтическими требованиями.

Ассортимент

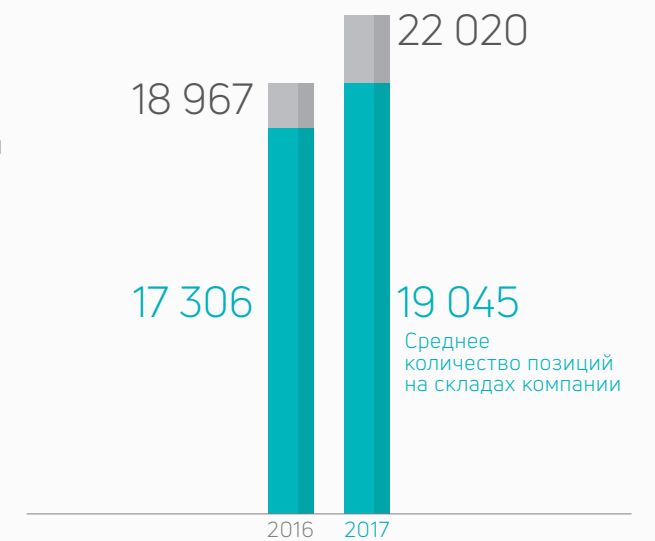
АО НПК «Катрен» обеспечивает аптеки и госпитальные учреждения широким ассортиментом лекарственных средств и товаров для красоты и здоровья. «Катрен» поддерживает инициативы производителей по выводу на рынок новых эффективных препаратов и лекарственных форм. Особое внимание при этом уделяется российским производителям, работающим в направлении импортозамещения. Также АО НПК «Катрен» активно расширяет ассортимент аптечной косметики.

Фармацевтический рынок России



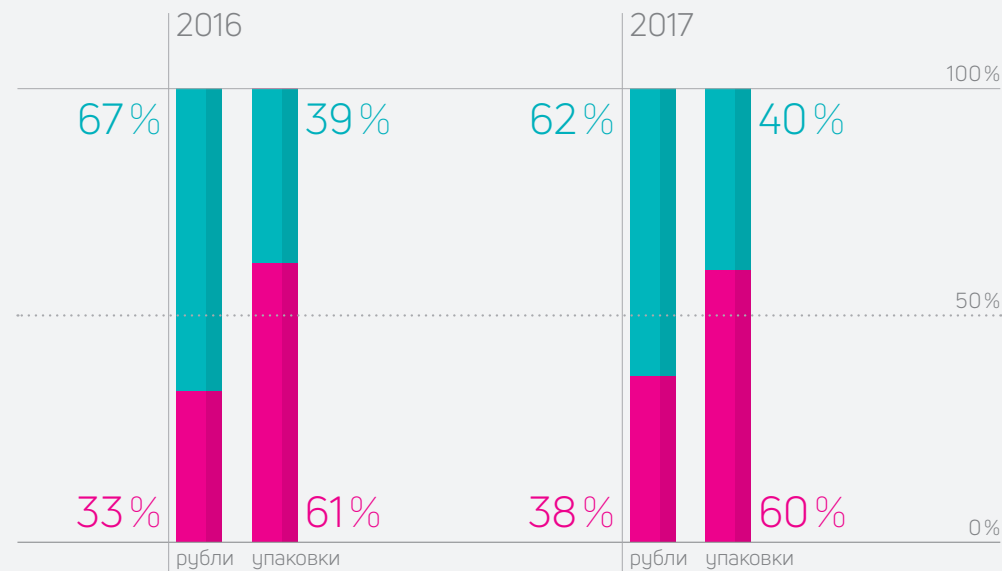
Общий ассортиментный портфель компании

Компания значительно расширила свой ассортимент в наиболее привлекательных для потребителей категориях аптечных товаров.



Продажи АО НПК «Катрен»

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



Поставщики

В структуре портфеля контрактов с поставщиками доля импортных сделок в иностранной валюте 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

Артека.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 2017 году проект Arteka.ru победил в номинации «Социальный проект года» Международной фармацевтической премии «Зеленый крест». Жюри Премии отметило важную социальную роль сервиса, который помогает реализовать конституционное право российского гражданина на здо-

ровье, т.к. позволяет выбрать необходимый товар из почти 19 тыс. позиций жителям любого, даже самого удаленного от столицы уголка России.

Артека.ru входит в топ-100 крупнейших онлайн-ресурсов, по данным E-Commerce Index, и занимает долю в 48% по числу заказов среди интернет-магазинов медицинских товаров из топ-1000, а также занимает первое место в топ-10 игроков рынка, по версии Data Insight.

В ежегодном Всероссийском отраслевом открытом конкурсе «Платиновая унция – 2017» проект компании «Катрен» Arteka.ru снова получил награду в номинации «digital-проект года».

В 2016 году был начат проект по брендированию аптекарских партнеров сервиса, а к концу 2017 года более 450 аптек по всей стране уже были оформлены с использованием фирменного стиля Arteka.ru.



более **35 млн**
ПРОСМОТРОВ ЕЖЕМЕСЯЧНО



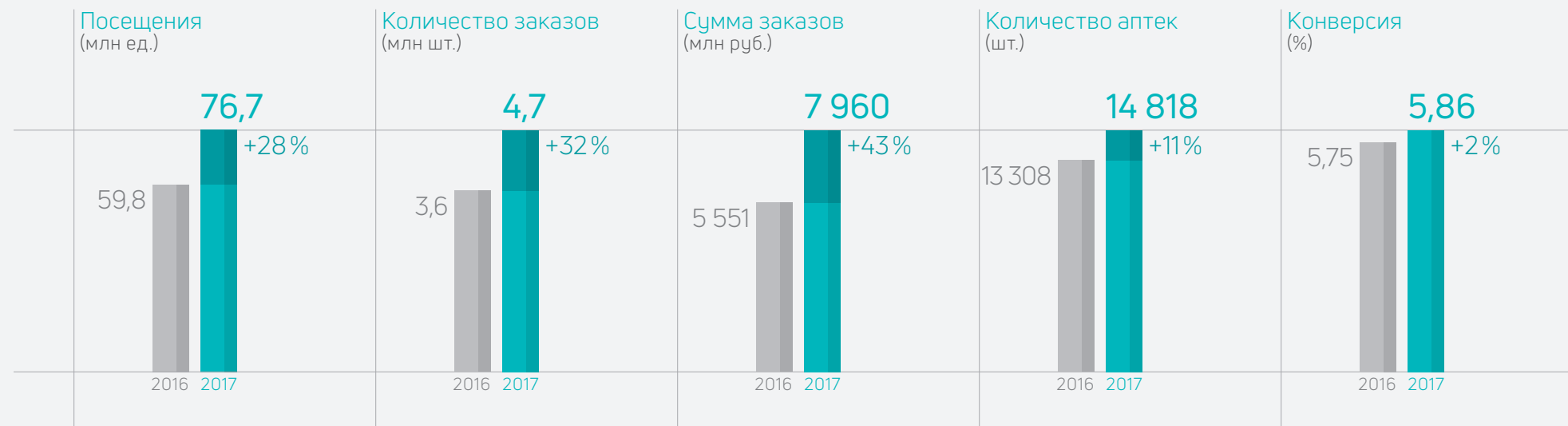
14 818
АПТЕК-ПАРТНЕРОВ



4,7 млн
ЗАКАЗОВ



7 960 млн руб.
СУММА ЗАКАЗОВ



Продвижение продукции

ДЕЛЬТА

ДЕЛЬТА — это проект по развитию стратегического партнерства как с производителями, так и с аптеками, включая аптеки-партнеры сервиса Arтека.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.



260 млн руб.
СУММА БОНУСОВ,
выплаченная клиентам



около
8 000
КЛИЕНТОВ
получили бонус



WINPRICE

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

Аптеки, работающие в WinPrice, имеют возможность круглосуточно:

- получать информацию о состоянии склада компании «Катрен» и ценах на товары;
- управлять заказом и оперативно получать обратную связь по своему заказу;
- просматривать текущее состояние заявки, а также историю ранее отправленных заявок;
- благодаря удобному поиску и простой в использовании системе быстро находить интересующие товары 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»



около
190 000
ПРОСМОТРОВ РЕКЛАМЫ ЕЖЕМЕСЯЧНО
по всей Российской Федерации



Продвижение продукции

Электронный журнал «Катрен-Стиль»

Электронный журнал «Катрен-Стиль» (katrenstyle.ru) — онлайн-ресурс для фармацевтов и врачей, позволяющий получать актуальную профессиональную информацию, полезную в ежедневной работе. Сетевое издание «Катрен-Стиль» является одним из самых популярных и важных интернет-ресурсов, к которым аптечные работники обращаются чаще всего, а также входит в тройку самых влиятельных СМИ фармацевтической отрасли (по данным Ipsos Comcon за декабрь 2017 г.).

В создании информационных материалов принимают участие ведущие эксперты отрасли, представители Росздравнадзора, Федеральной антимонопольной службы, Министерства промышленности и торговли РФ.

В 2017 году средняя посещаемость ресурса составила 49 799 посетителей и 184 433 просмотра в месяц, превысив показатели прошлого года более чем в 3 раза.



2 213 200
СУММАРНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОСМОТРОВ
в 2017 г.



597 600
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО
УНИКАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Вебинары

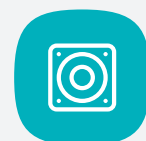
Вебинары на сайте «Катрен-Стиль» — это первый интерактивный образовательный онлайн-проект для фармацевтов. Лекторы наших вебинаров — эксперты фармацевтического рынка, преподаватели специализированных вузов, представители ведущих фармацевтических компаний, Росздравнадзора, Федеральной антимонопольной службы.

Средняя посещаемость вебинаров «Катрен-Стиль» составляет около 700 участников. Отдельные вебинары в 2017 году посетило до 4200 участников.

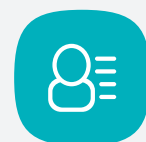
В 2017 году «Катрен-Стиль» стал официальным партнером Росздравнадзора в пилотном проекте «Маркировка ЛС». Совместные вебинары с «Катрен-Стиль» внесены в план профилактических мероприятий Росздравнадзора. В рамках пилотного проекта «Маркировка ЛС» в 2017 году совместно с Росздравнадзором и Федеральной налоговой службой проведено 11 вебинаров, общее количество участников составило 6752 человека.

В 2017 году было проведено 127 вебинаров для фармацевтов — почти в два раза больше, чем в 2016 году.

Общее количество участников вебинаров составило 71 700 посетителей, что в три с половиной раза больше, чем в предыдущем году.



127
ВЕБИНАРОВ ДЛЯ ФАРМАЦЕВТОВ
проведено в 2017 г.



71 700
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ
по всей Российской Федерации



Анализ фармацевтического рынка

Несмотря на негативные тенденции, появившиеся на фармацевтическом рынке России в прошлые годы, и их сохранившееся влияние в 2017 году, рост рынка по итогам года составил 8% в национальной валюте. Оправдались ожидания аналитиков насчет роста рынка в натуральном выражении — по итогам 2017 года рост в упаковках составил 6%.

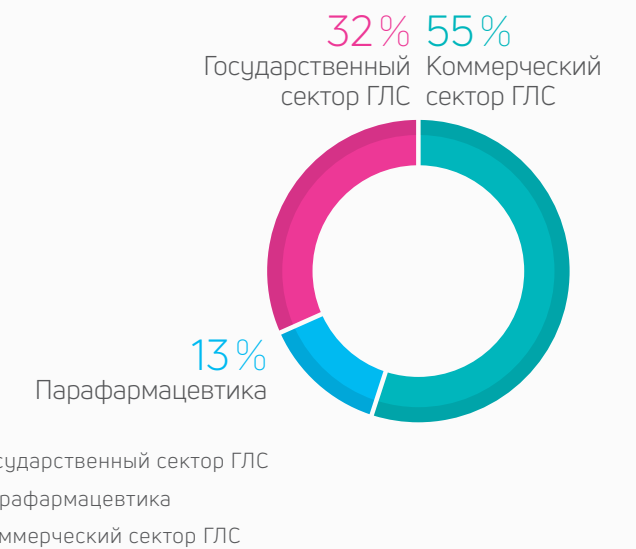
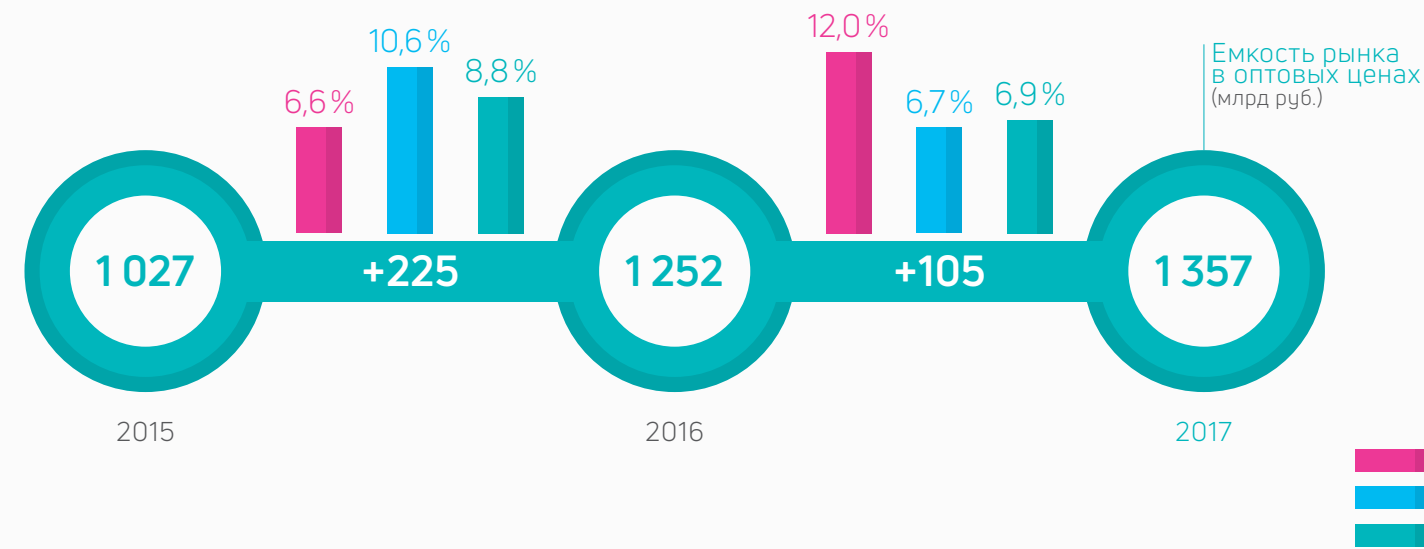
Фармрынок в денежном выражении

Темпы роста фармацевтического рынка России в стоимостном выражении в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличились. Однако драйвером роста, в отличие от предыдущего года, в первую очередь является государственный сегмент рынка — плюс 12% в рублях.

Коммерческий сегмент рынка рос более скромными темпами: коммерческий сегмент ГЛС увеличился на 6,9%, парафармацевтика — на 6,7%.

Таким образом, бюджетный сектор продемонстрировал ту же тенденцию, которая была характерна для рынка до 2016 года, — стабильный рост на фоне умеренного увеличения коммерческих продаж.

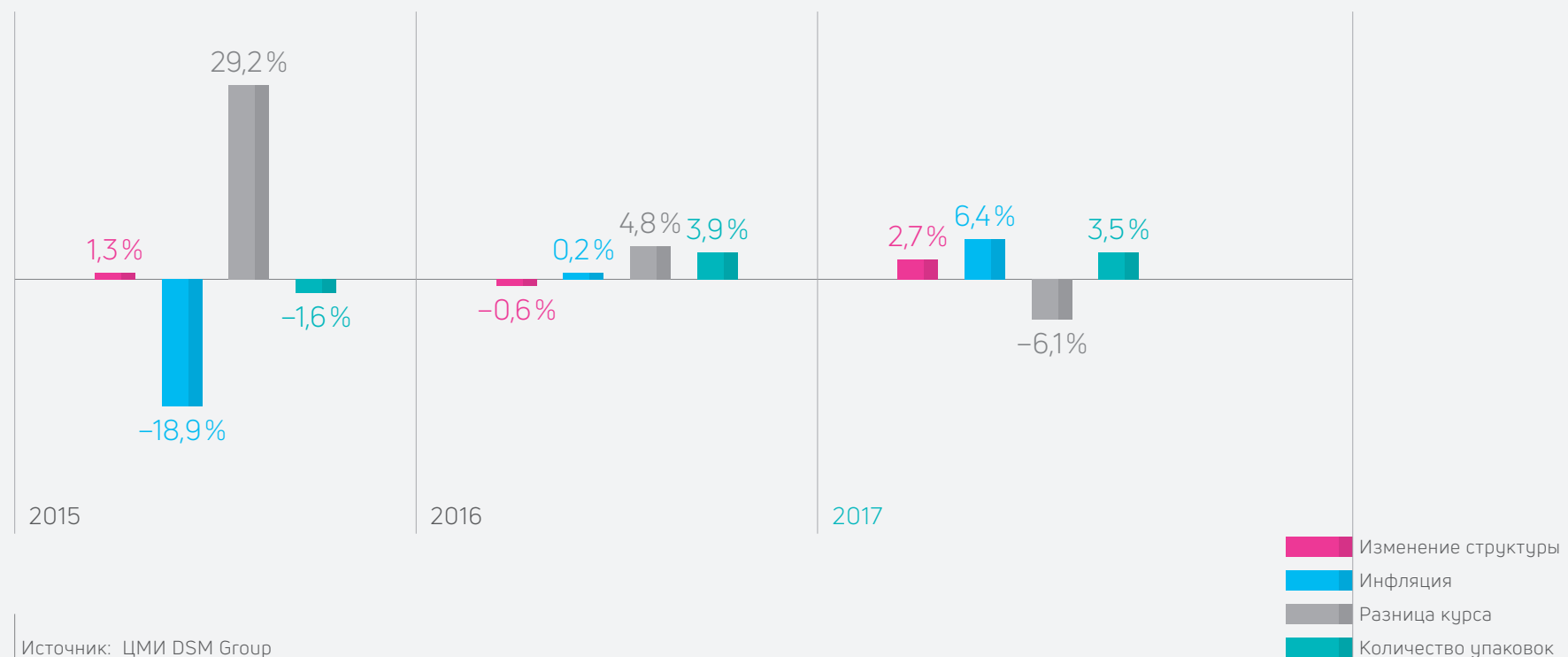
Общий рост рынка в оптовых ценах оценивается в 8,4% и в суммарном объеме составил 1357 млрд руб. в ценах дистрибьютора.



Факторы роста коммерческого рынка

В 2017 году основным фактором роста коммерческого рынка стала инфляционная составляющая. За счет изменения структуры продаж рынок вырос на 2,7% — из ассортимента аптек продолжают вымываться дешевые медикаменты стоимостью до 50 руб., в то время как доля дорогих лекарств, напротив, растет.

За счет небольшого укрепления рубля впервые за 3 года влияние курсового прироста отрицательно. Рост числа проданных упаковок обеспечил 3,5% стоимостного роста коммерческого рынка.



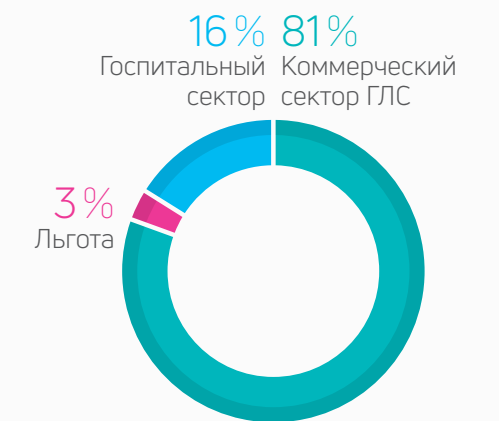
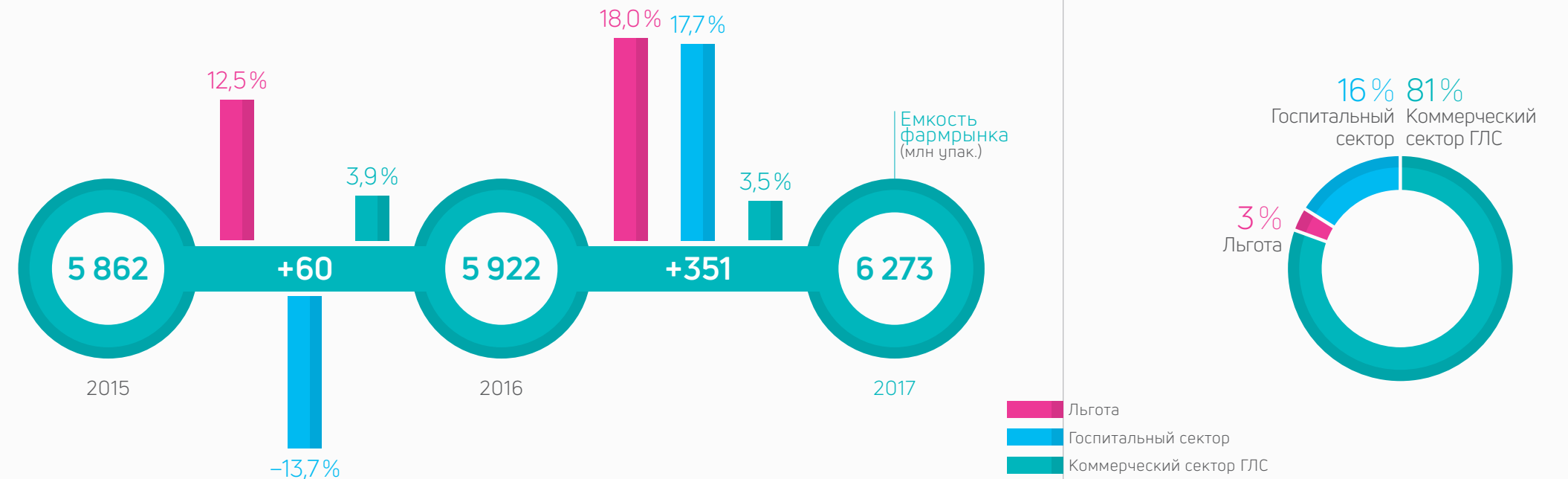
Источник: ЦМИ DSM Group

Анализ фармацевтического рынка

Фармрынок в натуральном выражении

В натуральном выражении рынок продемонстрировал рост на 5,9%, который стал возможен, также как и рост рынка в денежном выражении, благодаря бюджетному сектору — рост в госпитальном и льготном сегментах составил 17,7% и 18% соответственно.

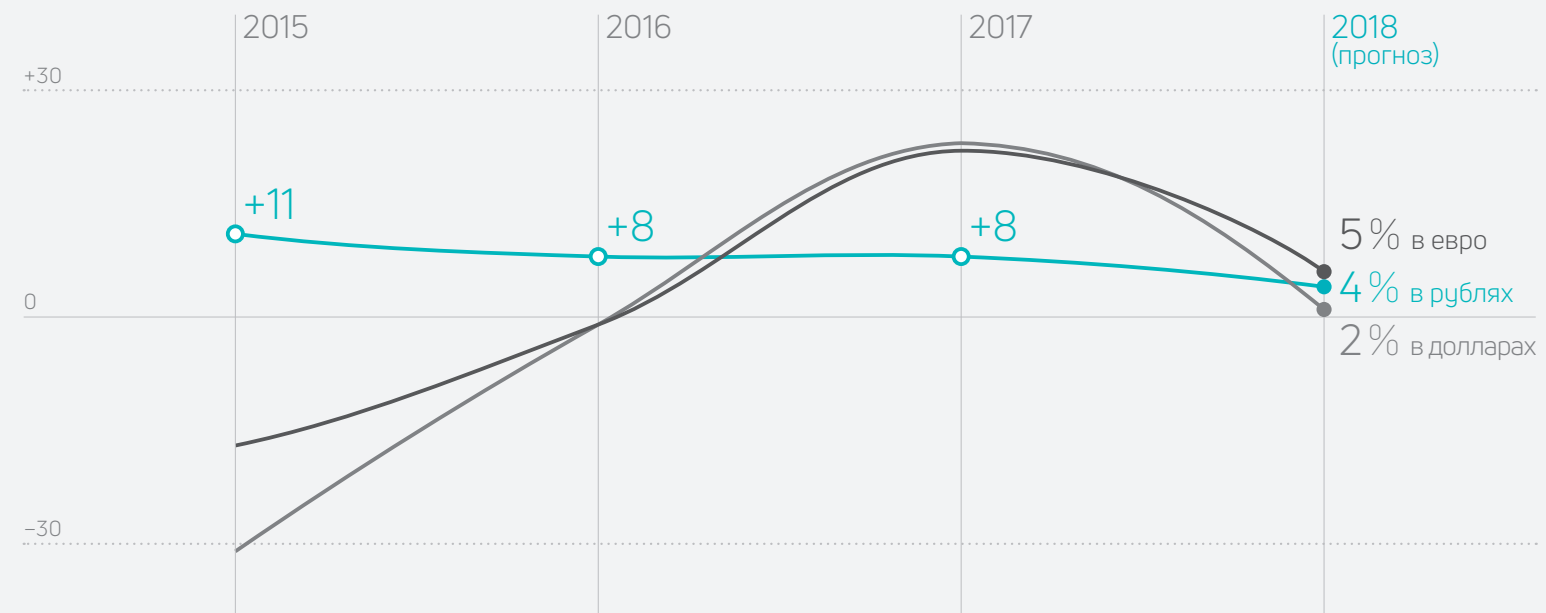
Продажи в упаковках в коммерческом сегменте, еще недавно характеризующиеся ежегодным падением, растут второй год подряд — плюс 3,5% в 2017 году.



Прогнозы на 2018 год (процент прироста)

По прогнозам аналитиков, в 2018 году рынок ожидает минимальный прирост в национальной валюте — плюс 4%.

Ожидаемый рост в иностранных валютах имеет схожие значения — плюс 2% в долларах и плюс 5% в евро.



Положение компании на рынке

По данным IQVIA, АО НПК «Катрен» занимает второе место на фармацевтическом рынке России по валовым оборотам и первое место по объему коммерческих продаж среди дистрибьюторов.

Совокупный рейтинг фармдистрибьюторов (2017)

Рейтинг дистрибьюторов по валовым оборотам за период 2017/2016

1. «Протек»		1,000
2. «Катрен»		0,972
3. «Пульс»		0,683
4. «Фармкомплект»		0,271
5. «Р-Фарм»		0,266
6. «БСС»		0,191

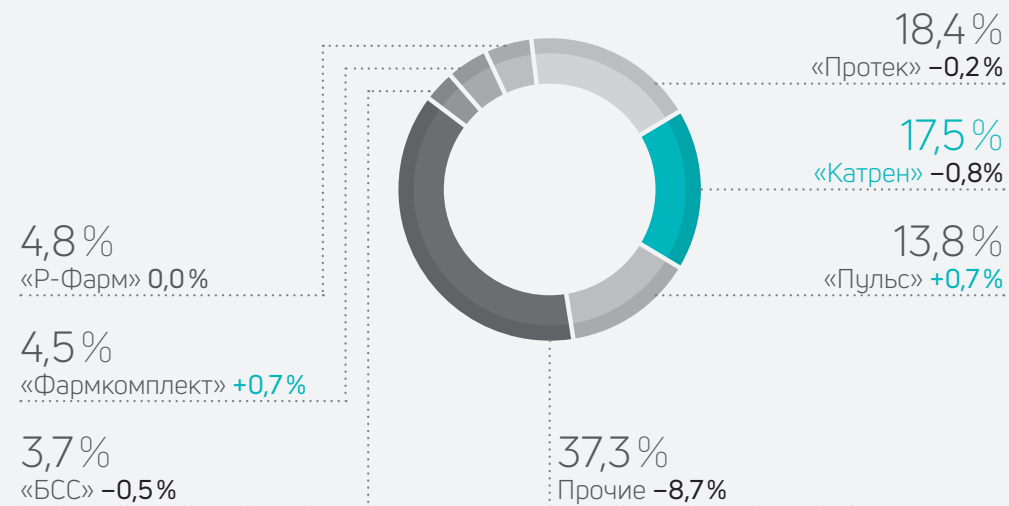
Источник: IQVIA

Рейтинг дистрибьюторов по объему коммерческих продаж конечным клиентам за период 2017/2016

1. «Катрен»		1,000
2. «Протек»		0,985
3. «Пульс»		0,735
4. «Фармкомплект»		0,240
5. ФК «Гранд Капитал»		0,147
6. «БСС»		0,119

Источник: IQVIA

Рейтинг крупнейших дистрибьюторов на рынке прямых продаж ЛС (включая льготное лекарственное обеспечение, 2017 г.)



Источник: IQVIA

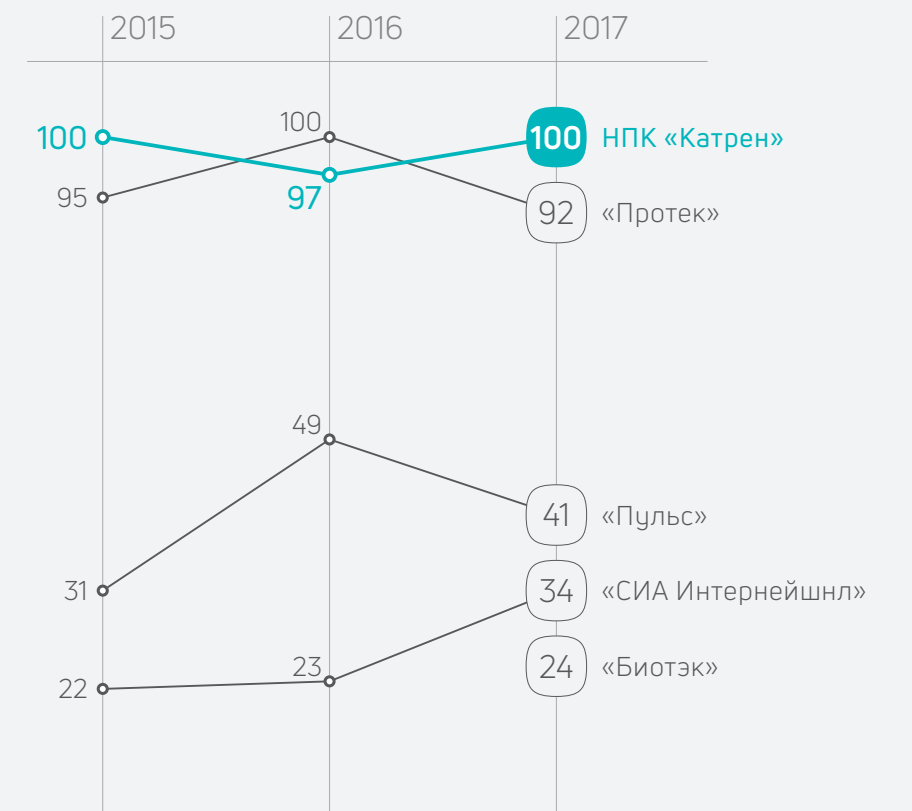
Рейтинг наиболее влиятельных дистрибьюторских компаний

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

В 2017 году исполнителем ежегодного независимого исследования мнений представителей медицинской и фармацевтической отрасли «Рейтинг наиболее влиятельных субъектов российского фармацевтического рынка» стала аналитическая компания Battersea Marketing при содействии консалтинговой компании KPMG.

Выборка в данном исследовании составила 525 человек из 33 городов, расположенных во всех федеральных округах РФ.

Дистрибьютором, чьи заслуги и влияние в 2017 году оказались вне конкуренции, эксперты признали компанию «Катрен».



Источник: Battersea Marketing, KPMG

Положение компании на рынке

ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ «КАТРЕН» (по данным Ipsos Comcon)

В 2017 году, по данным Ipsos Comcon, позиции АО НПК «Катрен» на фармацевтическом рынке усилились. Компания пятый год подряд остается наиболее важным дистрибьютором, по оценке представителей аптек.

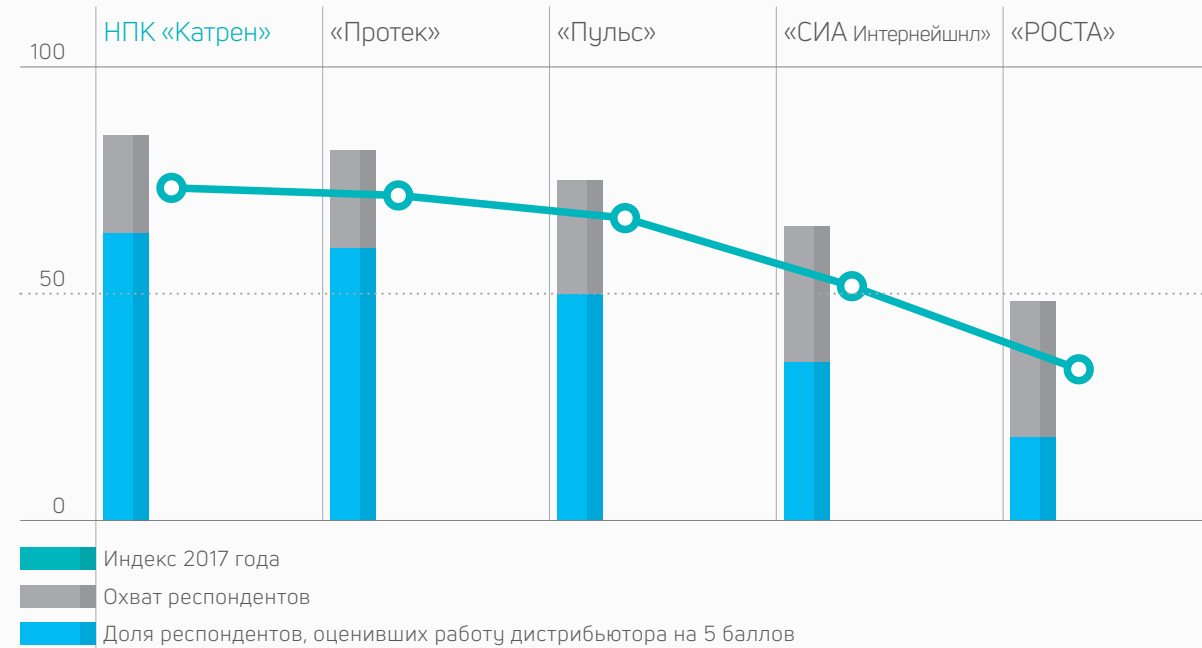
В системе закрытых вопросов наиболее важны показатели охвата аптек дистрибьютором и оценка его работы по 5-балльной шкале. Соотношение этих характеристик в виде индекса (отношение доли аптек, оценивших работу компаний-дистрибьюторов максимальной оценкой, ко всем аптекам, с которыми данный дистрибьютор 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 показателю доли респондентов, оценивших работу дистрибьютора на высший балл, «Катрен» продолжает находиться на первом месте, опережая «Протек» на 4 процента.

По охвату аптек «Катрен» также продолжает сохранять лидерство (охват выше, чем у «Протека» на 2%). И эти показатели остаются стабильно выше, чем у конкурентов, несмотря на то что респонденты отметили изменение ценовой политики «Катрен», произошедшее в 2017 году.

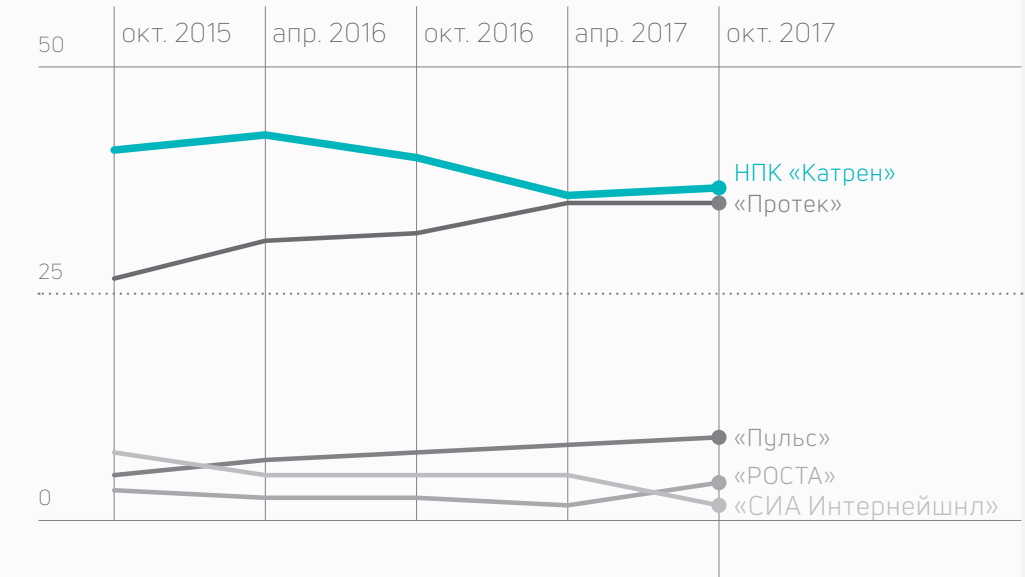
Охват аптек дистрибьюторами

(% респондентов)



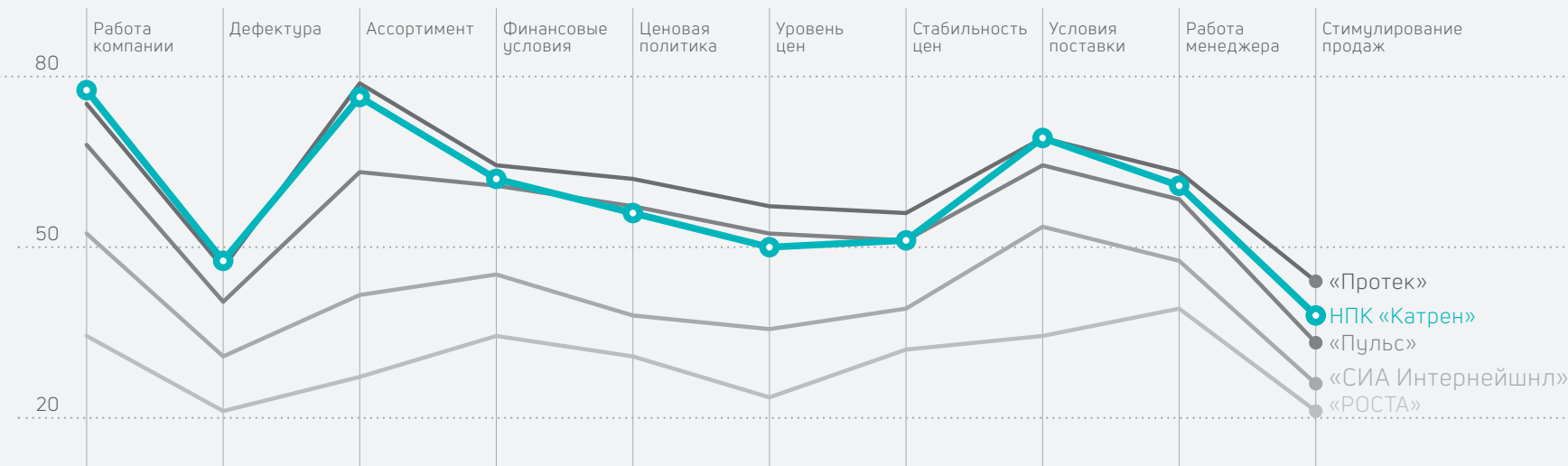
Самый важный дистрибьютор

(% респондентов)



Анализ оценок компонентов сервиса

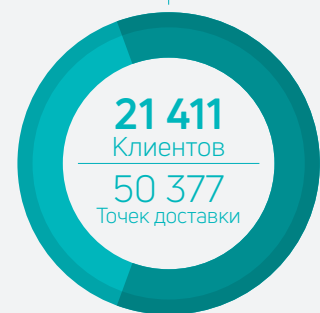
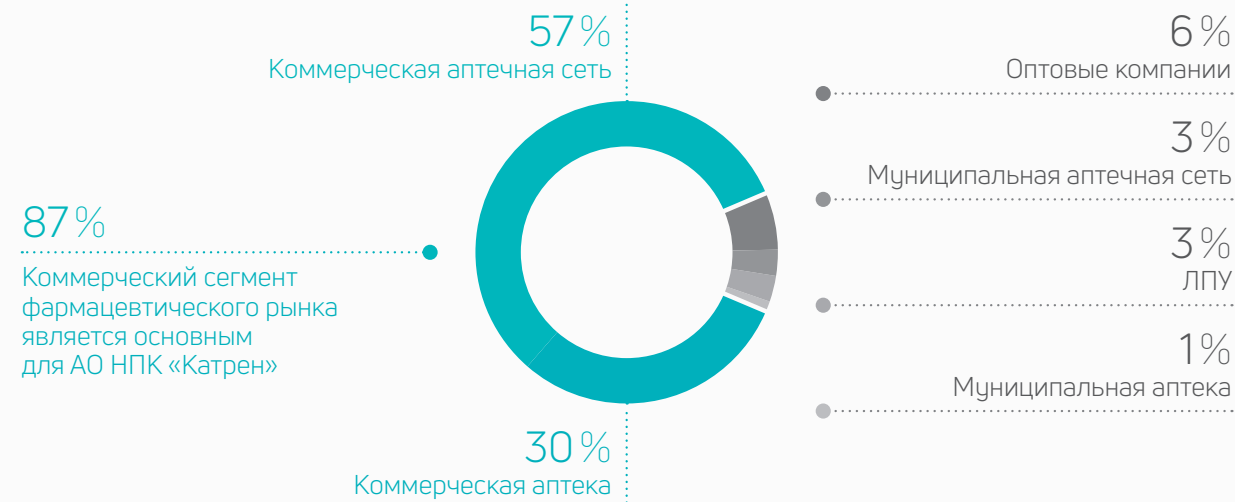
(% респондентов)



Положение компании на рынке

НАШИ КЛИЕНТЫ

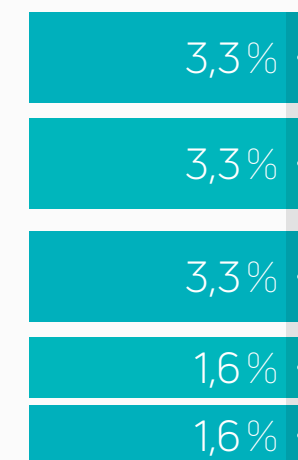
Распределение клиентов по типам отгрузки



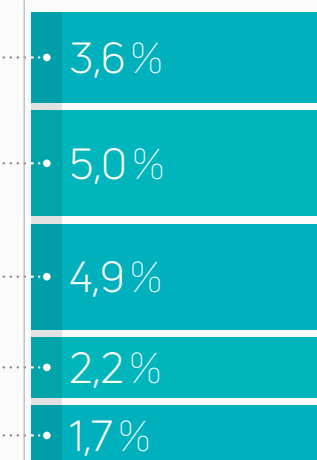
61%
Постоянные клиенты
Обеспечивают
90% товарооборота

Доля крупнейших сетей в товарообороте «Катрен»

Доля в отгрузке АО НПК «Катрен», коммерческий сегмент, 2017 г.



Доля на розничном рынке, 2017 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.



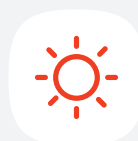
Олег Фатехович Арифуллин

Генеральный директор

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

В 2017 году стратегией «Мелодии здоровья» оставалось увеличение количества аптек путем органического роста и приобретения региональных сетей. В состав нашей аптечной сети вошли три крупные аптечные сети: «Столетник» (Московская область), «Целитель» (г. Курск), «Добрый лекарь» (Тюменская область), а также пять небольших аптечных сетей в разных регионах России. Общее количество аптек (с учетом франчайзинга) на конец 2017 года составило 1082. Благодаря совершенствованию технологий продаж, эффективному управлению ассортиментом и ценообразованию и продуктивности маркетинга, в 2017 году удалось добиться заметного роста продаж.

История компании



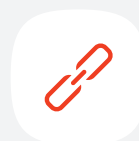
2006

Первая аптека
Открыто
11 региональных
отделений



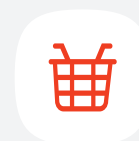
2007

25 региональных
отделений
Формирование
команды



2012

Развитие франчайзинга
Внедрение системы
взаимодействия
с производителями



2013

Внедрение системы
управления покупками
аптек и аптечных сетей



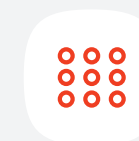
2014

Реформа
системы продаж
Разработка программы
«Партнер»



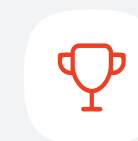
2015

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»



2017

«Мелодия здоровья»
вошла в тройку лидеров
комплексного рейтинга
аптечных сетей

География бизнеса

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



Компания в цифрах



685 | 1082*
 аптеки
 в 53 субъектах РФ
 на конец 2017 г.



43 000 м²
 общая площадь
 собственных аптек сети



14,8*
 млрд руб.
 объем продаж
 в 2017 году

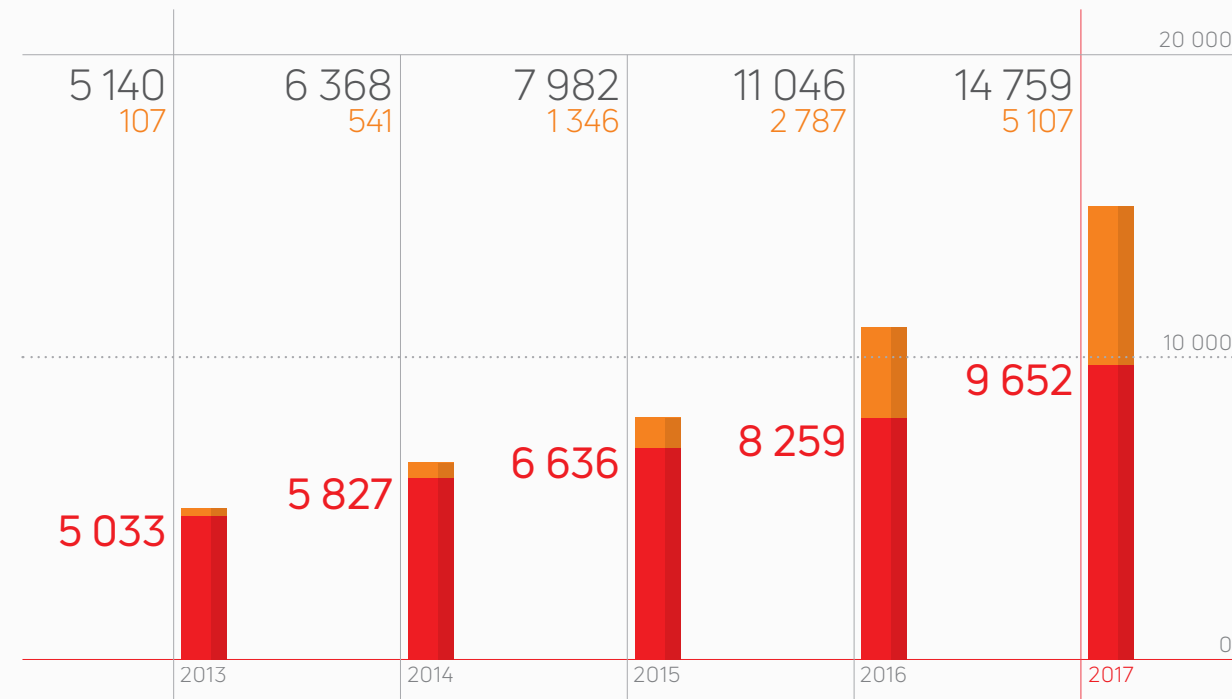
* С учетом франчайзинга



Развитие сети

В 2017 году, благодаря приобретению крупных региональных сетей, совершенствованию системы управления франчайзингом и наращиванию количества собственных аптек, география и охват сети значительно увеличились.

Товарооборот сети
(млн руб.)

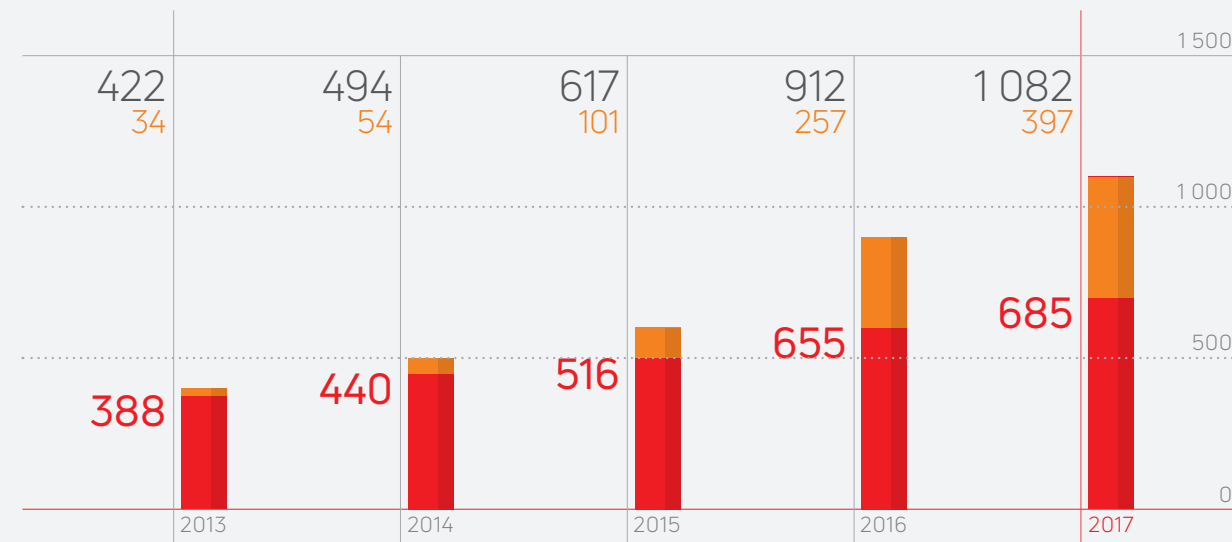


Комплексный рейтинг
аптечных сетей РФ по итогам 2017 г.
(федеральные сети)
(данные предоставлены RNC Pharma)

По итогам 2017 года «Мелодия здоровья» вошла в тройку лидеров комплексного рейтинга.

- 1 АСНА
- 2 «Ригла»
- 3 «Мелодия здоровья»**
- 4 «Максавит» (включая «36,7°С»)
- 5 «Имплозия»

Количество аптек
на конец года



Франчайзинг
Без учета франчайзинга

Позиция в рейтинге

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

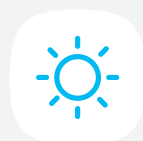
Окончил Днепропетровский
медицинский институт

Успешная деятельность компании с 1995 года позволила создать репутацию надежного партнера для многочисленных клиентов. Несмотря на сложные политические процессы, происходящие на Украине, мы продолжаем воплощать нашу стратегию по увеличению доли компании на национальном фармацевтическом рынке. Благодаря высококвалифицированной команде мы успешно развиваем взаимовыгодное сотрудничество со своими партнерами на принципах надежности и профессионализма. Успех эффективной работы компании заключается в мобильности принятия решений и гибкости к изменениям на фармрынке.

Для оптимизации процессов и своевременной адаптации к рыночным изменениям в 2017 году был проведен аудит на предприятии, увеличен штат сотрудников, улучшен и оптимизирован механизм логистики.

Одним из приоритетных направлений развития «Вента.ЛТД» остается модернизация наших складских комплексов. Год назад был открыт новый автоматизированный складской комплекс в Тернополе. Это позволило в 2017 году расширить ассортимент склада, увеличить товарный запас и в целом ускорить обслуживание наших клиентов в этом регионе. Для компании «Вента» важнейшим из факторов успеха являются налаженные и стабильные партнерские отношения с клиентами.

История компании



1995

Основание
компании



2008

Вхождение в состав
ОАО «Катрен»
Запуск логистического
комплекса категории «А+»
площадью 4060 м²



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



2016

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

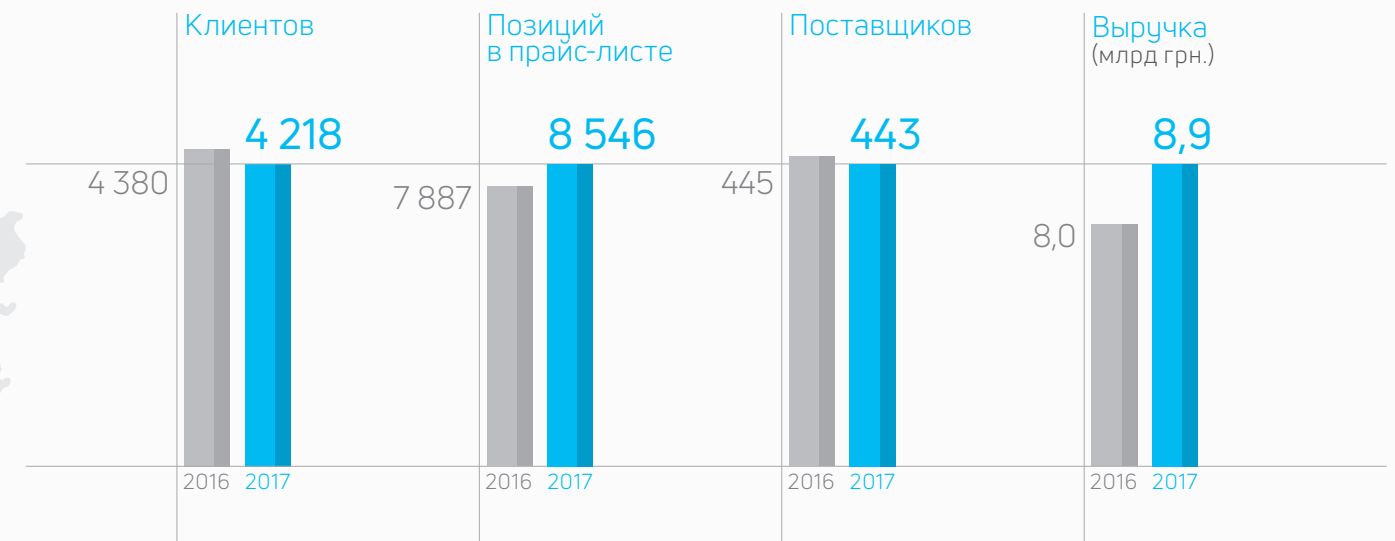
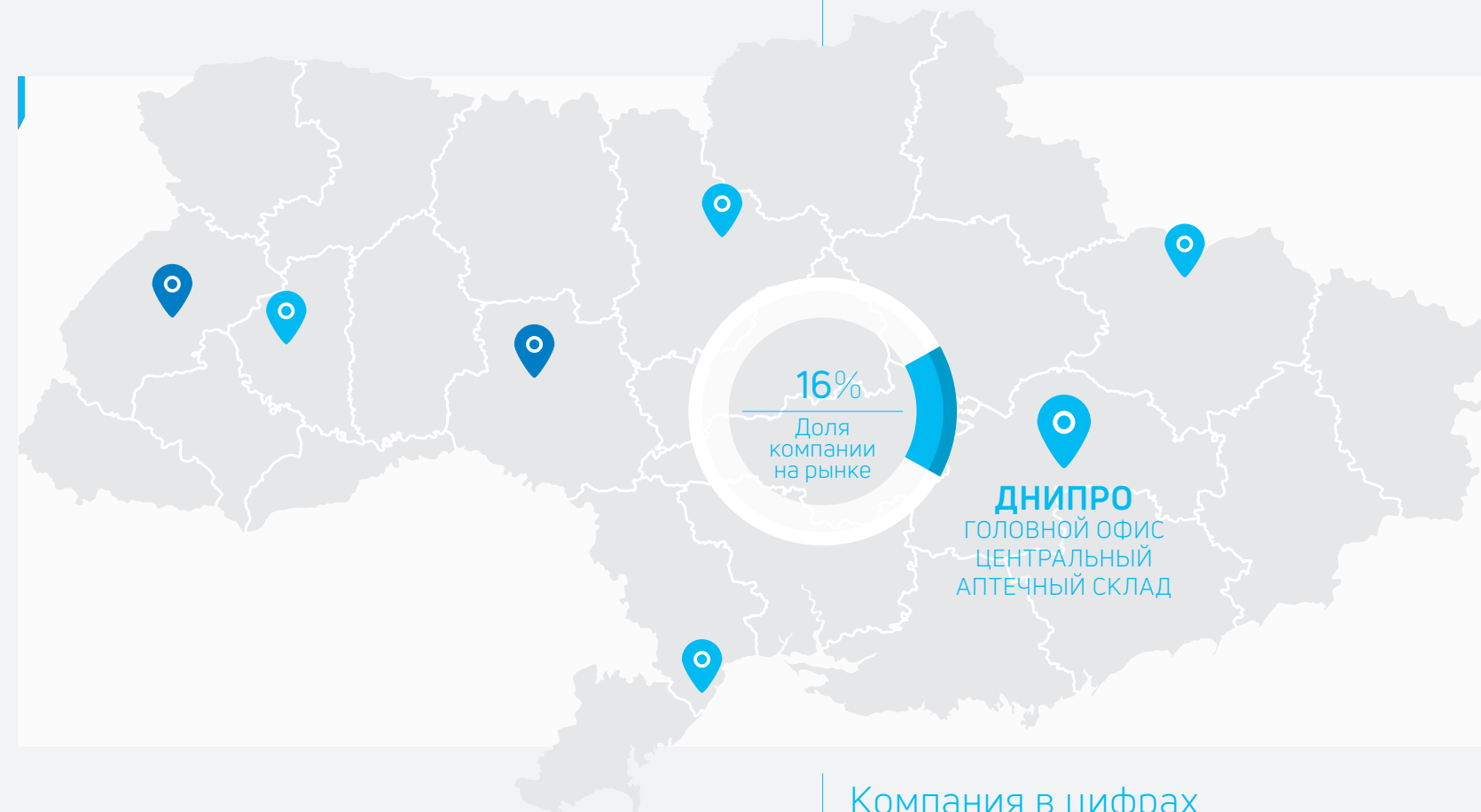


2017

Расширение площадей
Днепропетровского розничного
склада на 2,5 тыс. м²
Усиление загрузки
Тернопольского хаба
близлежащими областями

География бизнеса

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



Компания в цифрах



677
сотрудников



25 579 м²
общая складская площадь
в том числе
5 499 м²
распределительное отделение
центрального аптечного склада



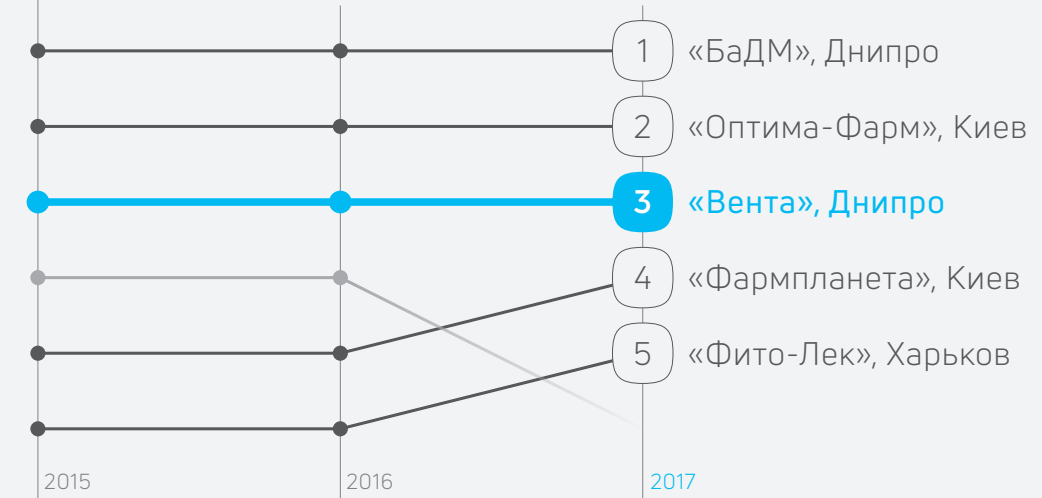
5
региональных аптечных складов
Днипро
Киев
Одесса
Тернополь
Харьков



2
представительства
Винница
Львов

Топ-5 крупнейших дистрибьюторов

по объему поставок лекарственных средств в аптечные учреждения в денежном выражении за 2017 год (данные аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research)



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

Особенностями внутреннего фармрынка Казахстана на исторически являются его небольшая емкость, большие расстояния между населенными пунктами и огромное количество мелких оптовых компаний, что приводит к значительному дисбалансу цен на лекарства в разных регионах. Конкуренция среди дистрибьюторов высокая, при этом государство ведет протекционистскую политику и регулирует цены на большинство лекарств в бюджетном сегменте. Основным инструментом повышения доходности остается оптимизация операционных затрат. Стратегия «ЭМИТИ Интернешнл» строится на развитии двух мощных логистических кластеров в Алматы и Астане и перераспределении маршрутов доставки. Таким образом мы добьемся снижения операционных расходов и увеличим ассортимент. С 1 января 2018 года наличие GDP-сертификата становится обязательным.

«ЭМИТИ Интернешнл» получила сертификат для комплекса в Алматы в 2014 году и в 2017 подтвердила его. Успешно стартовавший в 2016 году сервис поиска и заказа лекарств Apteka.com в 2017 году удвоил свой товароборот.

Мы инвестируем в развитие инфраструктуры и новых технологий, благодаря чему являемся одной из самых технологически продвинутых компаний отрасли. Устойчивое финансовое положение «ЭМИТИ Интернешнл» позволяет компании и в кризис продолжать развитие и выполнять свои обязательства перед партнерами — это наш долг, соответствующий этическим принципам и миссии компании.

История компании



1993

Основание
компании



2005

Получение
сертификата ISO 9001



2010

Внедрение программы
электронного заказа



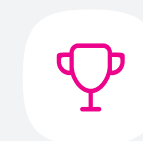
2012

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

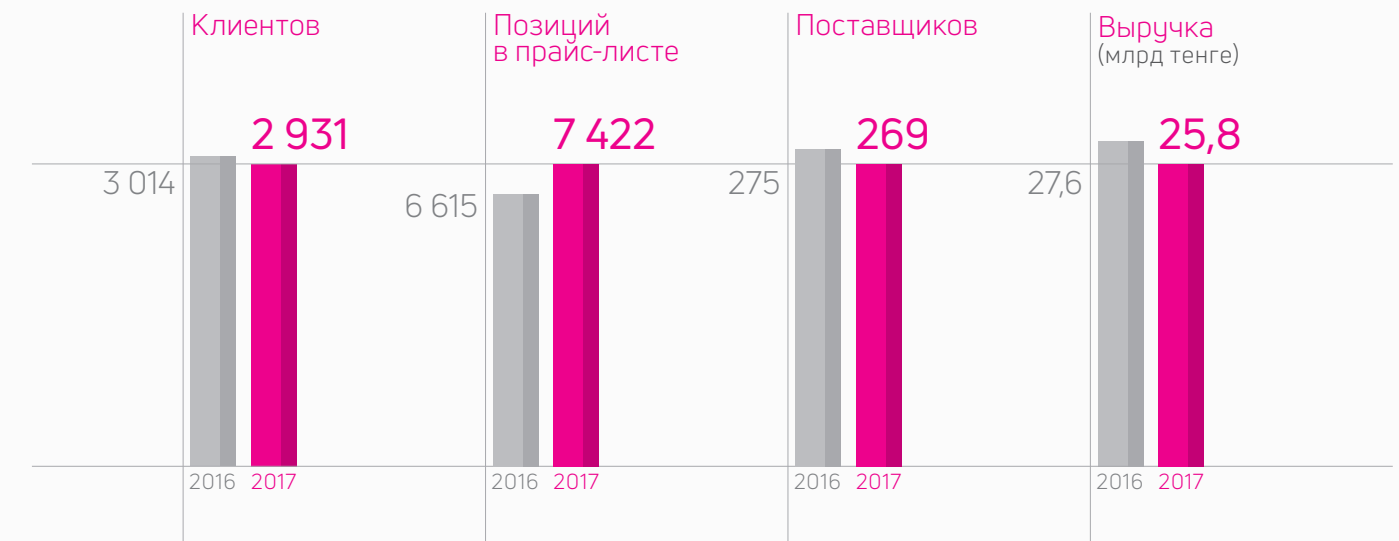
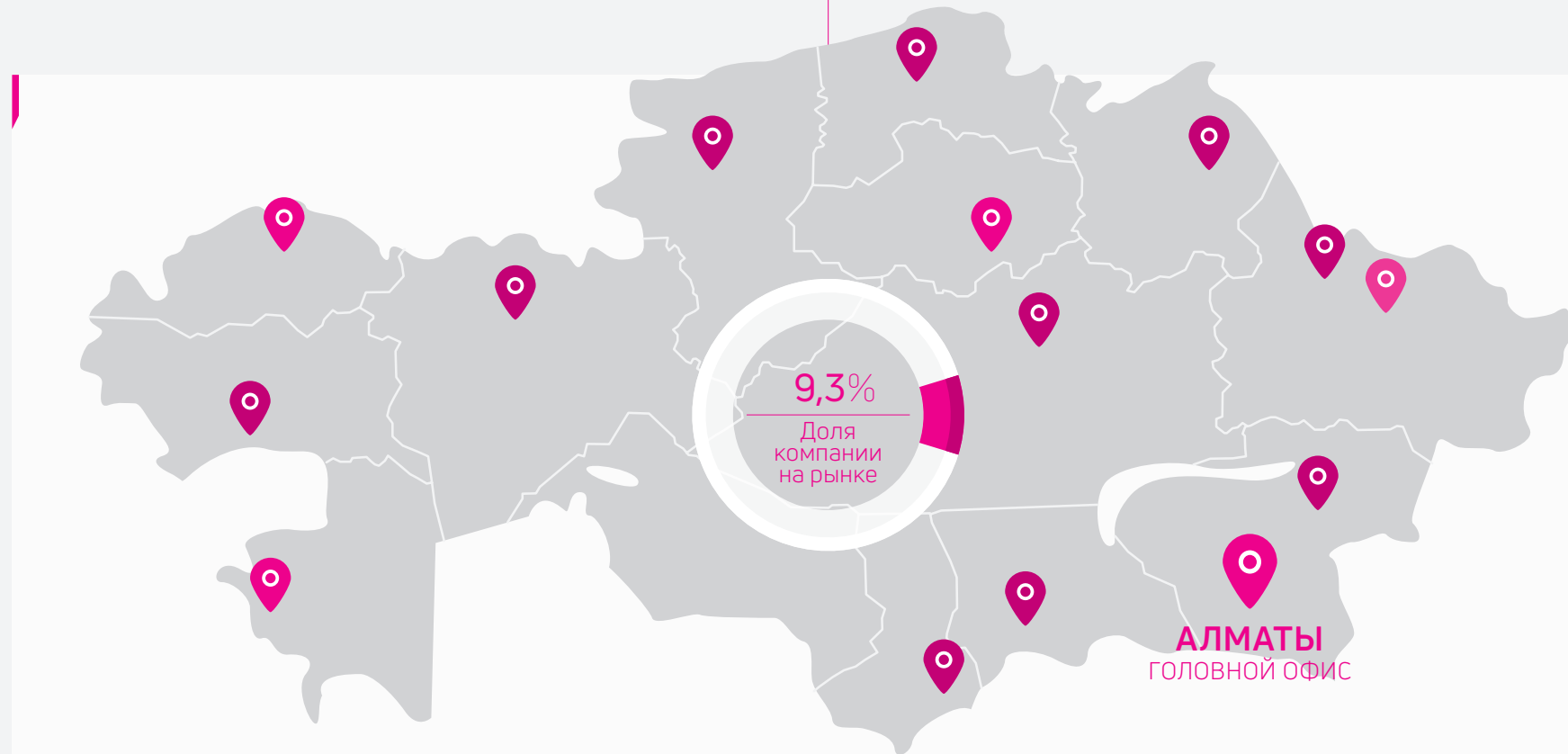


2017

Подтверждение
сертификата GDP
в Алматы

География бизнеса

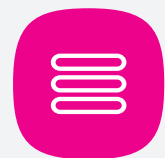
Широкая сеть филиалов полностью охватывает территорию республики.



Компания в цифрах



210
сотрудников



6
складских комплексов



8 500 м²
общая складская площадь



5
филиалов

Актау
Алматы
Астана
Уральск
Усть-Каменогорск



10
представительств

Актобе
Атырау
Караганда
Костанай
Павлодар
Петропавловск
Семей
Талдыкорган
Тараз
Шымкент

Аптеки-партнеры



Результаты работы проекта Apteka.com

ДОМИНАНТАФАРМ Республика Беларусь

Белорусский дистрибьютор.



Сергей Сергеевич Сабодаха

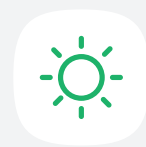
Генеральный директор

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

Растущая роль государства и изменения в отрасли подталкивают компанию «Доминантафарм» к расширению масштаба деятельности на все сегменты рынка с вовлечением ключевых компетентностей Холдинга «Катрен» — управления затратами, финансовым циклом, ценообразованием с максимально возможной автоматизацией процессов. Компания активно работает как с коммерческими аптеками и сетями, так и с государственными «Фармациями», предоставляя индивидуальные коммерческие условия и сервис в каждом из сегментов.

Отдельным направлением является развитие аптечной сети в целях наработки компетенций и получения синергического эффекта в работе опта и розницы.

История компании



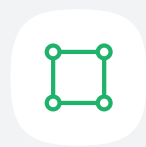
2004

Основание
компании



2010

Вхождение в состав
ОАО «Катрен»



2011

Развитие
логистических
мощностей



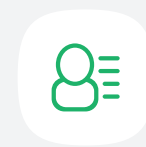
2012

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



2016

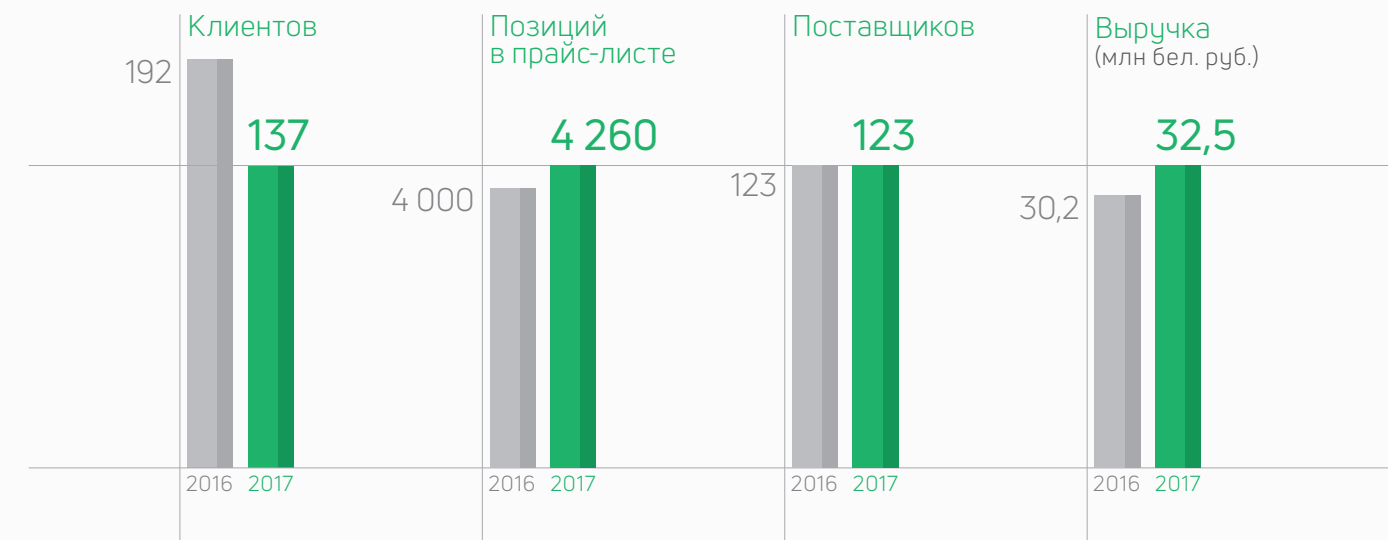
Запуск
технологии контроля
безубыточности сделок
и автоматического
расчета премий
клиентам



2017

Принятие решения
о развитии розницы
Внедрен
контроль доходности
по встречным поставкам

Потенциал для роста и развития



Стратегия на 2018 год учитывает ключевые факторы успеха, опирается на технологии, способности компании и определена как широкая дифференциация. Это означает индивидуальный подход, различные коммерческие условия и уникальный сервис для каждого из сегментов: государственных «Фармаций», неконтрактанной розницы и сетей с дистрибьюторскими центрами. Отдельным направлением является развитие собственной розницы, наработка компетенций в управлении, достижение результатов выше рентабельности отрасли.



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. Зеленая горка, 1
 тел./факс (383) 363-39-91
www.melzdrav.ru

«Вента.ЛТД», Украина

49000, г. Днепро, 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. 10а
 тел./факс +375 (17) 308-50-85
www.dominantapharm.by

Корпоративный благотворительный фонд «Катрен», Россия

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

