

АО КАТРЕН

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2019

Настоящий отчет раскрывает информацию об итогах деятельности АО «Катрен» за 2019 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 АО «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 АО «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 2019 год

3

Доклад Генерального директора АО «Катрен»

4

Положение Общества в отрасли.
Перспективы развития Общества

5

Миссия Группы.
Решение стратегических задач Общества.
Приоритетные направления деятельности Общества

6

Совет директоров

7

История Компании

8

Основные финансовые показатели деятельности Общества

14

Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества.

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

Apteka.ru

28

Продвижение продукции

29

Анализ фармацевтического рынка

31

Положение компании на рынке

34

Аптечная сеть «Мелодия здоровья»

36

ООО «Вента.ЛТД»

38

ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»

40

ОДО «Доминантафарм»

41

Контактная информация

Ключевые финансовые и операционные показатели Группы за 2019 год



234
млрд руб.
выручка



1,8
млрд руб.
чистая прибыль
акционеров Компании



3,3
млрд руб.
чистый долг
без учета обязательств
по аренде



5
подразделений
в четырех
странах



7 530
сотрудников



69 680
аптек,
аптечных складов
и лечебных учреждений
обслуживают
дистрибьюторские
подразделения

Доклад Генерального директора АО «Катрен»



**Владимир Николаевич
Спиридонов**

Генеральный директор
АО «Катрен»



Уважаемые партнеры!

В 2019 году одной из основных тенденций на фармрынке стало перераспределение рыночных долей у дистрибьюторов: оптовики минимизируют риски, отказываясь от работы с неблагонадежными клиентами. На фоне сдержанного роста коммерческого сектора рынка это приводит к изменениям в рейтинге.

Развитие АО «Катрен» в 2019 году происходило в этом же тренде. Компании удалось удержать баланс между рисками и доходностью и завершить год с позитивным результатом. Перспективы на 2020 год мы оцениваем как устойчивые. Процесс обратного выкупа акций у ЕБРР продолжался в 2019 году и будет полностью завершен в 2020 году.

Сервис Apteka.ru в 2019 году в целом справился с задачей трехкратного роста. По итогам года он вошел в десятку крупнейших онлайн-магазинов РФ. На 2020 год прогнозируем рост проекта на 70%.

Хороший результат в 2019 году продемонстрировала «Мелодия здоровья». Она росла, значительно опережая рынок, — за год прирост выручки составил более 50%.

Устойчиво развиваются подразделения Холдинга на Украине, в Республике Казахстан и Республике Беларусь.

Несмотря на сохраняющиеся экономические проблемы в стране, ООО «Вента.ЛТД» (Украина) наглядно демонстрирует преимущества новых технологических платформ, которые позволяют увеличивать скорость и качество сборки, снижать издержки, — компании удалось достигнуть всех запланированных показателей. В 2019 году ООО «Вента.ЛТД» продолжило наращивать складские мощности, также ведется активная работа над подготовкой запуска проекта Apteka.com, старт которого на территории Украины запланирован в 2020 году.

Аналогичный проект был запущен ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» в Казахстане в 2016 году, и в 2019 году он вышел на первое место по стране. В целом 2019 год стал прорывным годом для ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» — выручка интернет-продаж компании увеличилась в 5,5 раз.

Особенности законодательства Республики Беларусь предполагают ряд ограничений развития аптечных сетей. Несмотря на это ОДО «Доминантафарм» в 2019 году успешно развивало собственную розницу. Ее формирование предполагается продолжить в 2020 году.

В 2020 году АО «Катрен» планирует на всех рынках присутствия — в России, Казахстане, Белоруссии и на территории Украины — развиваться в соответствии с выработанной стратегией: снижение рисков, сохранение доходности, оптимизация логистических процессов. При этом АО «Катрен» будет поддерживать выработанные годами высокие стандарты работы.

Положение Общества в отрасли

Акционерное общество «Катрен» является холдинговой компанией Группы, осуществляющей деятельность на фармацевтических рынках в сегментах дистрибьюции и розницы. Основной бизнес сосредоточен в Российской Федерации, также АО «Катрен» является участником фармацевтических дистрибьюторов на Украине, в Республике Казахстан и Республике Беларусь.



АО НПК «Катрен», Россия

Основная компания Холдинга, осуществляющая дистрибьюцию лекарственных средств во всех федеральных округах и субъектах Российской Федерации, лидер в e-commerce по поиску и заказу лекарственных средств и товаров для красоты и здоровья. Выручка компании в 2019 году сократилась на 5%, при этом товарооборот Arтека.ru вырос в 2,7 раза.



АС «Мелодия здоровья», Россия

Рост товарооборота в 2019 году составил более 50%. Аптечная сеть на конец 2019 года включает в себя 808 аптек в 52 субъектах Российской Федерации. По итогам 2019 года «Мелодия здоровья» занимает первое место среди федеральных аптечных сетей в категории сетей со средним оборотом на одну аптеку до 2 млн рублей в месяц (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 лекарственных средств в аптечные учреждения. За 2019 год прирост выручки компании составил 24%.



ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», Республика Казахстан

Один из крупнейших дистрибьюторов казахстанского фармацевтического рынка, занимающий 10,3% коммерческого рынка. В 2019 году прирост выручки компании составил 7%.



ОДО «Доминантафарм», Республика Беларусь

Белорусский фармацевтический дистрибьютор. Также на конец 2019 года компания включает в себя пять аптек. В 2019 году прирост выручки компании составил 25%.



Перспективы развития Общества

На 2020 год перед Группой поставлены задачи:

- умеренный рост выручки на фоне ценовой конкуренции;
- увеличение производительности;
- рентабельность (прибыль к выручке) — не менее 1%;
- поддержание коэффициента соотношения заемных и собственных средств не более 1,4.

О влиянии пандемии COVID-19 на деятельность Группы

В марте 2020 года Всемирная организация здравоохранения объявила о начале в мире пандемии, вызванной новым коронавирусом (COVID-19). Государства были вынуждены принять ряд мер, ограничивающих распространение вируса. Эти меры существенно влияют на мировые финансовые рынки и приводят к операционным трудностям для компаний в разных секторах экономики, включая нарушение поставок, карантин персонала, снижение спроса и доступности инвестиций.

Поскольку ситуация быстро развивается, негативное влияние COVID-19 на глобальную экономику может оказаться значительнее, чем прогнозируется сегодня. Руководство Группы продолжает оценивать возможный эффект воздействия данных обстоятельств на деятельность Компании.

Как участник социально значимой отрасли, в условиях ограничений, вызванных пандемией, Группа помогает обеспечивать население необходимыми лекарствами, в том числе и с помощью сервисов Arтека.ru / Arтека.com, которые стали особенно востребованы в условиях социального дистанцирования и самоизоляции.

В этих обстоятельствах основными приоритетами Компании остаются здоровье и безопасность людей, в том числе и сотрудников Группы, а также высокие стандарты качества.

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, развитие онлайн-продаж



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 АО «Катрен» (далее — «Общество») понимается материнская компания Группы «Катрен» — Акционерное общество «Катрен». Под Группой «Катрен», Группой, Холдингом, Компанией следует понимать совокупность обществ, состоящую из АО «Катрен» и обществ Группы «Катрен». Настоящий годовой отчет содержит информацию об АО «Катрен» и о Группе «Катрен». Поскольку материнская компания АО «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 2019 году Совет директоров АО «Катрен» осуществлял свою деятельность в следующем составе:



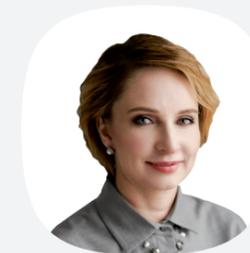
Леонид Валентинович Конобеев

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



Ирина Петровна Цой

Председатель Совета директоров АО «Катрен»
Новосибирский государственный университет,
MBA The Open University, UK



Оксана Юрьевна Кузнецова

Финансовый директор АО НПК «Катрен»
Сибирский университет потребительской кооперации,
MBA The Open University, UK



Владимир Николаевич Спиридонов

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



Екатерина Сергеевна Толкачева

Генеральный 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» (Республика 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 допэмиссии. 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». Apteka.ru признана лучшим аптечным брендом и социальным проектом года Национальной премией «Зеленый крест». Стартовал проект Apteka.com в Республике Казахстан



2017
Компания «Катрен» присоединилась к федеральному эксперименту по внедрению маркировки лекарств. Сетевое издание «Катрен-Стиль» стало официальным информационным партнером проекта «Маркировка ЛС»



2018
Apteka.ru стала лидером рейтинга интернет-магазинов в категории «Медпрепараты» (Data Insight) и лауреатом программы «Лучшие социальные проекты России»



2019
Переезд АО НПК «Катрен» в собственный офис. Apteka.ru вошла в топ-10 крупнейших онлайн-магазинов РФ, получила премию Digital Health Awards – 2019 и была признана «Лучшей системой заказа и бронирования» Международной премией «Зеленый крест». Компания «Катрен» стала победителем Премии Smart Pharma Awards – 2019 в номинации «Лучший дистрибьютор»

Основные финансовые показатели деятельности Общества

АО «Катрен», являющееся головной компанией Группы, презентует основные финансовые показатели по консолидированной отчетности за 2019 год.

Консолидированная отчетность Группы за 2019 год, подготовленная в соответствии с МСФО, прошла аудиторскую проверку независимым аудитором АО «Делойт и Туш СНГ».

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

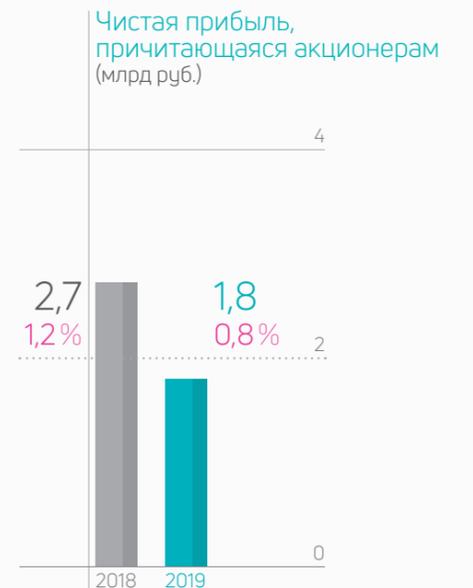
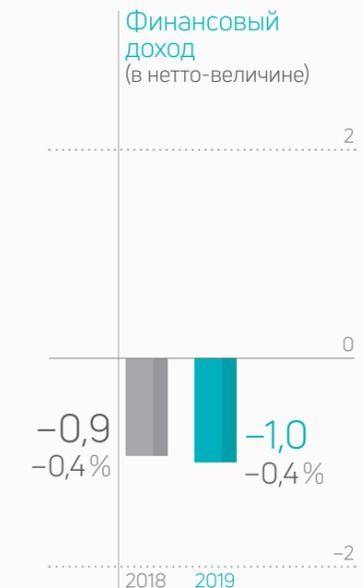
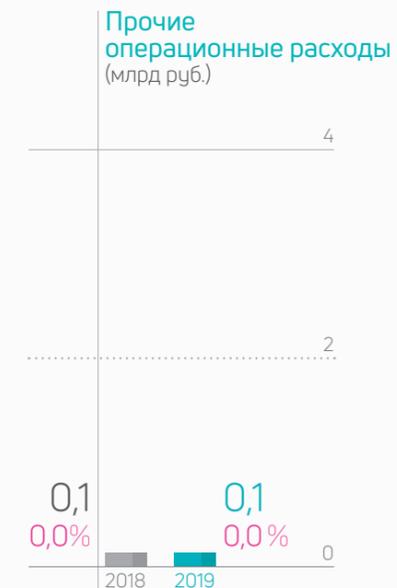
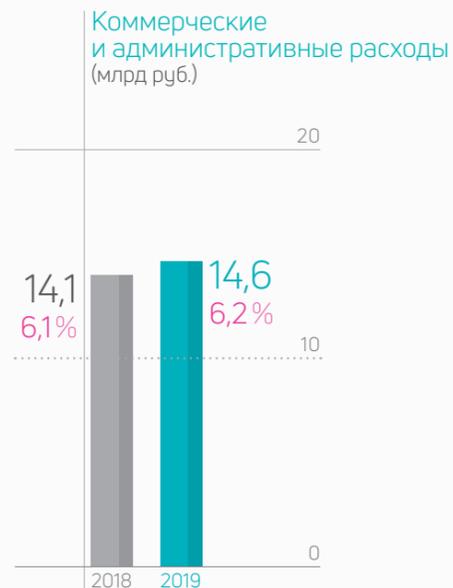
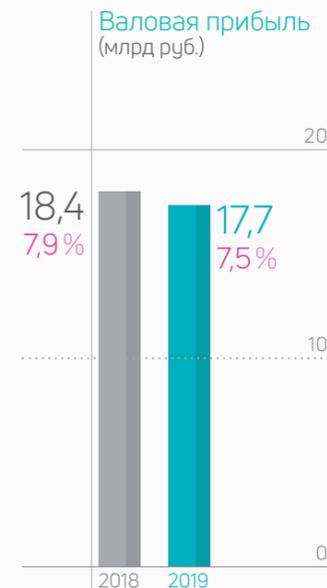
Группа компаний «Катрен». Консолидированный отчет о прибыли или убытке за год (тыс. руб.)

Показатели	Консолидированная отчетность	
	2018	2019
Выручка	231 983 733	233 983 519
Себестоимость продаж	(213 560 189)	(216 326 932)
Валовая прибыль	18 423 544	17 656 587
Прочие доходы	120 656	377 076
Коммерческие расходы	(10 293 684)	(10 239 903)
Административные расходы	(3 761 721)	(4 321 506)
Прочие расходы	(92 769)	(55 867)
Результаты операционной деятельности	4 396 026	3 416 387
Финансовый расход в нетто-величине	(859 935)	(954 620)
Прибыль до налогообложения	3 536 091	2 461 767
Расход по налогу на прибыль	(763 058)	(601 939)
Прибыль за отчетный год	2 773 033	1 859 828
Прибыль, причитающаяся:		
собственникам Компании	2 736 492	1 846 635
миноритарным участникам дочерних обществ	36 541	13 193

Основные финансовые показатели деятельности Общества

Операционные показатели деятельности

Чистый финансовый долг на 31.12.2019 составил 3,3 млрд рублей.



■ Процент к выручке

Основные изменения: увеличение оплаты труда, изменение структуры расходов с учетом нового стандарта МСФО-16, уменьшение резерва по сомнительным долгам.

Основная составляющая прочих операционных расходов — курсовые разницы по закупке товара иностранными дочерними компаниями.

Процентные расходы по кредитам и агентским договорам уменьшились на 22%, в 2019 году признаны процентные расходы по арендным платежам на 256 млн руб. в соответствии с новым стандартом МСФО-16.

Уменьшение прибыли за счет снижения валовой прибыли.

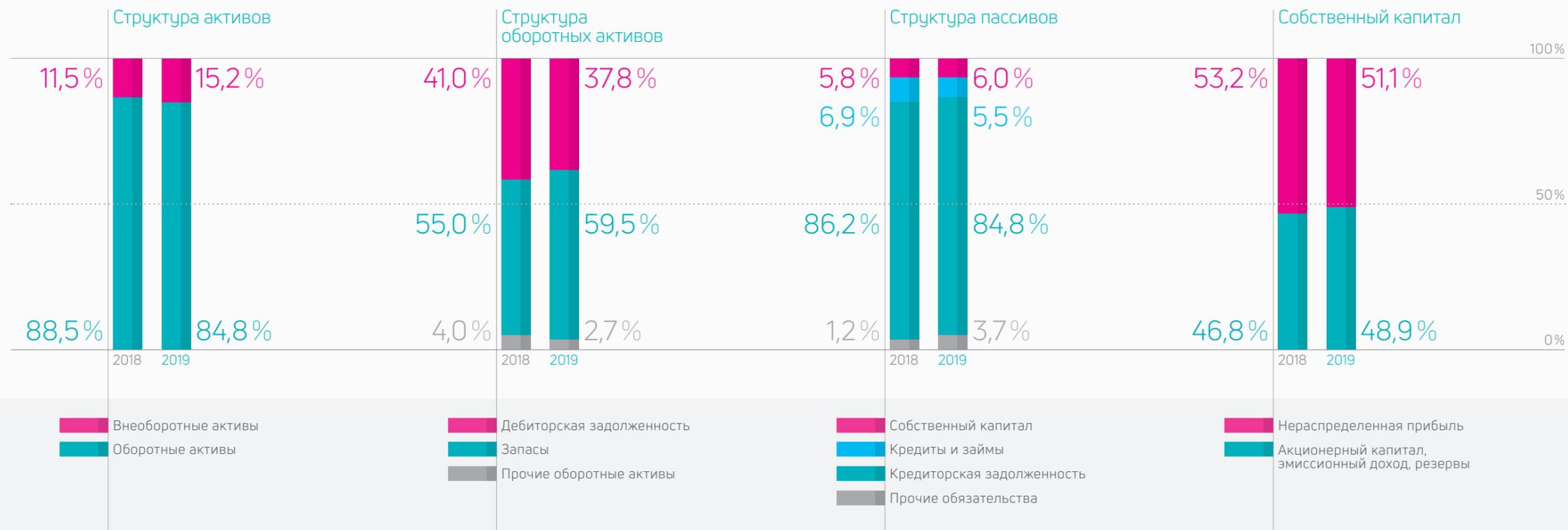
Основные финансовые показатели деятельности Общества

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

Показатели	Консолидированная отчетность	
	31.12.2018	31.12.2019
АКТИВЫ		
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства	8 914 360	8 801 897
Нематериальные активы	1 818 271	2 547 289
Актив в форме права пользования	–	2 457 262
Инвестиционное имущество	585 698	623 178
Прочие внеоборотные активы	22 558	12 377
Итого внеоборотных активов	11 340 887	14 442 003
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	48 023 635	47 834 807
Прочие инвестиции	51 984	45 707
Текущий налог на прибыль	75	9 268
Торговая и прочая дебиторская задолженность	35 817 210	30 347 850
Предоплата за оборотные активы	136 417	176 224
Денежные средства и их эквиваленты	3 232 639	1 883 836
Активы, предназначенные для продажи	68 414	31 512
Итого оборотных активов	87 330 374	80 329 204
Всего активов	98 671 261	94 771 207
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ		
Уставный капитал	1 094 980	1 094 980
Эмиссионный доход	1 925 945	1 925 945
Резервы	(365 726)	(231 923)
Нераспределенная прибыль	3 022 845	2 912 537
Итого собственного капитала	5 678 044	5 701 539
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиты и займы	5 197 432	2 588 043
Долгосрочные обязательства по аренде	–	1 671 211
Отложенные налоговые обязательства	228 324	242 966
Итого долгосрочных обязательств	5 425 756	4 502 220
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиты и займы	1 609 190	2 612 043
Торговая и прочая кредиторская задолженность	85 019 319	80 368 355
Краткосрочные обязательства по аренде	–	843 936
Чистые активы, принадлежащие миноритариям ДК	261 678	285 459
Резервы	10 666	8 000
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	666 608	449 655
Итого краткосрочных обязательств	87 567 461	84 567 448
Итого обязательств	92 993 217	89 069 668
Всего собственного капитала и обязательств	98 671 261	94 771 207

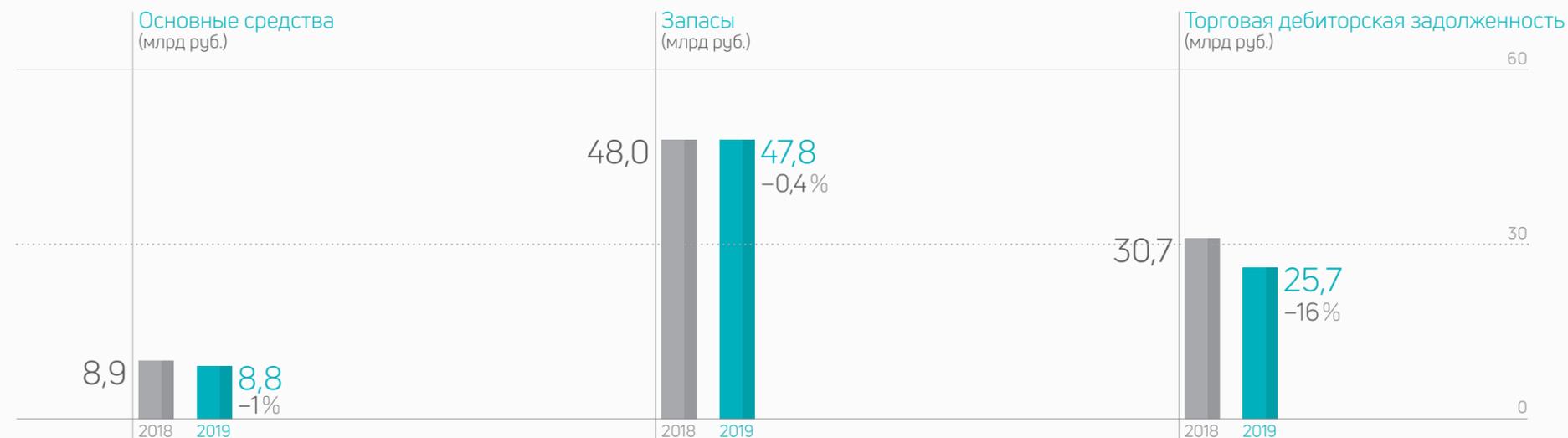
Основные финансовые показатели деятельности Общества

Изменения в структуре баланса



Основные финансовые показатели деятельности Общества

Активы Компании



Группа имеет страховое покрытие в отношении основных средств на 31.12.2019 на сумму 6,6 млрд руб.

По состоянию на 31.12.19 Группа имеет страховое покрытие в отношении запасов на сумму 26 млрд. руб. Компания создает резерв по снижению стоимости товаров с коротким сроком годности либо низкой оборачиваемостью.

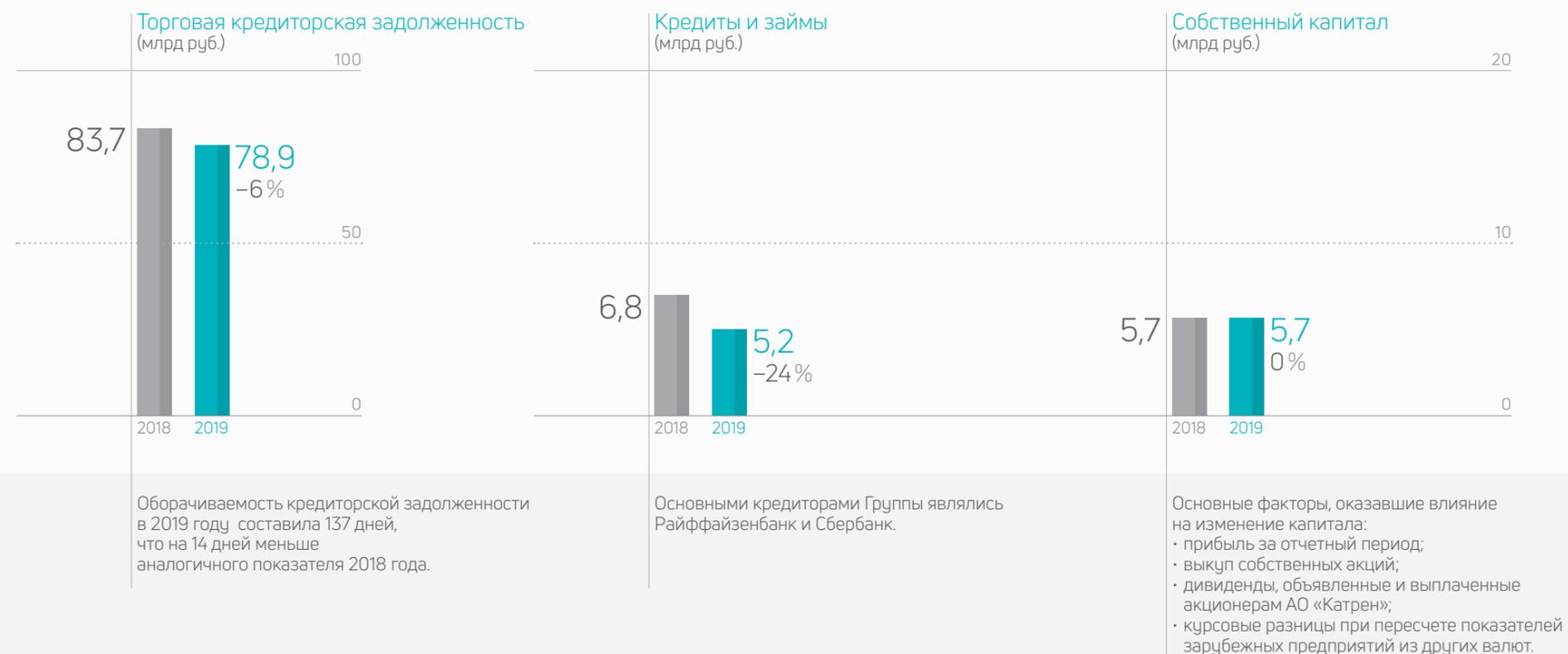
Оборачиваемость дебиторской задолженности по Группе составила 44 дня, что на 12 дней меньше уровня 2018 года.

Год	Товарооборот Группы (млрд руб.)	Торговая ДЗ, без резерва (млрд руб.)	Созданный резерв ДЗ (МСФО)		Оборачиваемость ДЗ (раз в год)
			(млрд руб.)	(% от ДЗ)	
2017	242	42	1,5	3,5	6,5
2018	232	32	1,5	4,5	6,6
2019	234	27	1,0	3,9	8,3

Сбытовая команда ежедневно осуществляет контроль состояния расчетов с дебиторами, юридическая служба проводит мониторинг состояния дебиторской задолженности и принимает решение о передаче задолженности на принудительное взыскание в досудебном или судебном порядке. Крупнейшие дебиторы регулярно рассматриваются на Кредитном комитете.

Основные финансовые показатели деятельности Общества

Пассивы Компании



Финансовый цикл

	2018	2019
Оборачиваемость (раз в год)		
Торговой дебиторской задолженности*	6,6	8,3
Товарного запаса**	4,4	4,5
Кредиторской задолженности**	2,4	2,7
Ссудной задолженности*	31,2	39,0
Активов*	2,2	2,4

* 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 2019 году в Компании была продолжена работа по совершенствованию системы контроля при работе с федеральными и региональными аптечными сетями. Также в течение года были внедрены новые инструменты и процедуры контроля с целью минимизации рисков порчи товара в процессе работы.

Модель управления рисками представлена на следующей схеме:



Планы работы по управлению операционными рисками на 2020 год

На основании результатов мониторинга операционных рисков, проведенного в декабре 2019 года, был определен перечень рисков, работа по минимизации которых будет проводиться в 2020 году.

Также в 2020 году планируется проведение плановых мониторингов систем внутреннего контроля, действующих в разных подразделениях Компании.

Мониторинги будут включать анализ следующих элементов системы внутреннего контроля:

- Анализ целей и задач подразделения на 2020 год;
- Оценка оптимальности принятой организационной структуры;
- Оценка эффективности применяемых процедур, инструментов контроля и периодичности их применения;
- Анализ используемых параметров эффективности;
- Оценка соответствия действующей мотивации поставленным перед сотрудниками задачам.

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 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

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

Корпоративный благотворительный фонд «Катрен»



36,3
млн руб.

Благотворительный бюджет Фонда в 2019 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 путем 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».

Результаты работы

- Медикаменты, в том числе приобретенные на частные пожертвования, собранные в 205 аптеках, поставлены в 208 детских домов.
- 1178 замещающих семей в 24 городах получили помощь по программе «Здоровая семья».



ОБРАЗОВАНИЕ

«Хочу учиться» — программа поощрения успешных старшеклассников и студентов. Учащиеся получают стипендии и другую помощь.

Также по программе Фонд организует проведение познавательных выездных занятий, экскурсий, мастер-классов, профориентационных мероприятий для школьников из детских домов.

Результаты работы

- Участниками программы «Хочу учиться» стали 95 стипендиатов: 39 школьников и 56 студентов.
- 267 школьников приняли участие в 17 образовательных и развивающих мероприятиях в течение учебного года.



СЕМЬЯ

«Онлайн-школа чутких родителей» — цикл вебинаров и консультаций с целью поддержки заинтересованных лиц в развитии детско-родительских отношений.

Сайт www.detidoma.online — посвящен жизненному устройству детей. Ресурс формирует благотворительную культуру и культуру семьи в обществе.

«Галерея сердец» — программа по организации и проведению фотовыставок художественных портретов воспитанников детских домов и интернатов.

Результаты работы

- Проведено 39 вебинаров, 1700 замещающих семей посетили онлайн-занятия. Общее число тех, кто участвовал в вебинарах онлайн, и тех, кто посмотрел их на сайте Фонда «Катрен», превысило 20 тысяч человек.
- Передвижная выставка с фотографиями детей «Галерея сердец» прошла в Новосибирске и Барнауле.

5,3 млн руб.

Сумма пожертвований в Фонд сотрудниками компании «Катрен» по программе «Корпоративная благотворительность»

6,0 млн руб.

Сумма пожертвований от партнеров Фонда



28,2 млн руб.

Сумма помощи по направлению



5,6 млн руб.

Сумма помощи по направлению



2,5 млн руб.

Сумма помощи по направлению

Подробная информация о расходовании средств по направлениям деятельности Фонда представлена на сайте КБФ «Катрен» www.blagokatren.ru.

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 АО «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 на 335 рабочих местах. Всем рабочим местам присвоен 2 (допустимый) класс условий труда;
- все работники складов проходят ежегодный медицинский осмотр. В начале осенне-зимнего периода проводится добровольная вакцинация работников складов от гриппа;
- профессиональных заболеваний в 2019 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 2019 году Компания оплатила услуги ДМС для сотрудников в размере более 14 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 2019 году программой санаторно-курортного лечения воспользовались сотрудники складских подразделений Компании на общую сумму около 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 2019 году по программе «Стационарное обслуживание. Экстренная и плановая госпитализация» была оказана медицинская помощь сотрудникам на сумму 2,3 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 2019 году такие проверки прошли в филиалах Саратова, Казани, Краснодара, Челябинска, Уфы.

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 соблюдению требований охраны труда.

Руководители и специалисты Компании проходят обучение и проверку на знание 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.

Компания применяет специальную оценку труда на рабочих местах. 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 независимый анализ безопасности труда в организации и компенсировать вредные и опасные условия труда конкретному работнику на конкретном рабочем месте.

В 2019 году внеплановая специальная оценка условий труда была проведена в филиалах Казани, Уфы, Тюмени, Красноярска, в головном офисе Новосибирска.

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 2019 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 2019 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 норм 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.
- 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 2019 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 2019 году было изъято из оборота и уничтожено 978 наименований (93 010 упаковок) лекарственных средств, признанных федеральным браком, и 1 617 наименований (663 888 упаковок) просроченного товара.

Всего в 2019 году было утилизировано 2 595 наименований (756 898 упаковок) просроченного товара и товара, признанного браком, затраты на уничтожение составили 1 160 301 рубль 96 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.

Доминантафарм

В 2019 году было изъято из оборота и уничтожено 72 наименования (37 976 упаковок) лекарственных средств и изделий медицинского назначения, признанных браком, и 156 наименований (19 208 упаковок) просроченного товара.

Всего за 2019 год путем обезвреживания было уничтожено 228 наименований (57 184 упаковки) просроченного товара и товара, признанного браком.

Затраты на обезвреживание фармацевтических отходов в 2019 году составили 11 306,51 белорусских рубля.

Вента.ЛТД

В 2019 году, согласно распоряжению Гослекслужбы Украины, было изъято из оборота и уничтожено 851 наименование (5 828 упаковок) лекарственных средств, 1 155 наименований (22 627 упаковок) просроченного товара, 32 565 наименований товара с поврежденной упаковкой (70 172 упаковки). Всего в 2019 году было утилизировано 34 571 наименование (98 627 упаковок) просроченного товара и товара, признанного браком, затраты на уничтожение составили 147 354,84 гривны.

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

Согласно Приказу Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 26 августа 2015 года № 687 «Об утверждении Правил уничтожения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, пришедших в негодность, фальсифицированных, с истекшим сроком годности», ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» произвело уничтожение товаров с истекшим сроком годности, отозванного и бракованного товара 25 февраля 2020 года.

Всего было уничтожено 125 наименований (57 755 упаковок) товара с истекшим сроком годности, 105 наименований (1 101 упаковка) отозванного товара, 4 наименования товара без сертификата качества (5 760 упаковок), а также 221 наименование (6 547 упаковок) бракованного товара. Всего в 2019 году было уничтожено 455 наименований товара (71 163 упаковки).

Уничтожение непригодных к реализации и медицинскому применению лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в количестве 4 540 кг проводилось на основании Договора № 12/11/18 от 26 ноября 2018 года компанией ТОО «Перфект Эко».



Положение компаний Группы в отрасли. Отношения с конкурентами Общества АО НПК «Катрен»

АО НПК «КАТРЕН»

Национальный фармдистрибьютор, основан в 1993 году, дочерняя структура АО «Катрен».
 В 2019 году компания «Катрен» признана победителем в номинации «Лучший дистрибьютор» Национальной фармацевтической премии Smartpharma Awards – 2019.
 Сервис Apteka.ru по результатам года вошел в топ-10 крупнейших онлайн-магазинов России.



Леонид Валентинович Конобеев

Генеральный директор

Окончил Новосибирский государственный университет
 Диплом The Open University, UK

В 2019 году коммерческий сектор фармацевтического рынка в России показал небольшой рост в рублях и падение в упаковках. Факторами, оказавшими негативное влияние на рынок, стали сокращение покупательского спроса и государственное регулирование цен на препараты зарубежных производителей. Рынок онлайн-заказа лекарств, напротив, значительно вырос — на 92% в рублях*.

Дистрибьютор «Катрен» в 2019 году прекратил работать на бюджетном рынке лекарственных средств. Также компания продолжила оптимизацию портфеля контрагентов, избавляясь от высокорисковых клиентов, что прогнозируемо отразилось на рыночной доле компании: в 2019 году она сократилась до 13,3%**.

2019 год стал важной вехой в истории компании — было завершено строительство собственного офиса «Катрен». С этим событием связано окончание инвестиционного цикла компании, который включал в себя строительство автоматизированных складов, обновление логистической инфраструктуры и программного обеспечения. Сегодня склады «Катрен» отвечают всем требованиям GDP и обладают необходимым запасом мощности для обработки быстро растущего направления онлайн-бронирования. В 2019 году товарооборот Apteka.ru вырос в 2,7 раза, доля проекта в заказах на рынке дистанционных сервисов составила 42%*.



Компания в цифрах



183,6
млрд руб.
выручка без НДС



13,3%
доля на рынке**



17
филиалов по всей России



3 302
сотрудника



114 295 м²
общая площадь складских помещений



29 682
позиции в общем прайс-листе



878
поставщиков



51 796
точек доставки

* Источник: Data Insight
 ** Источник: DSM Group

Географическая структура

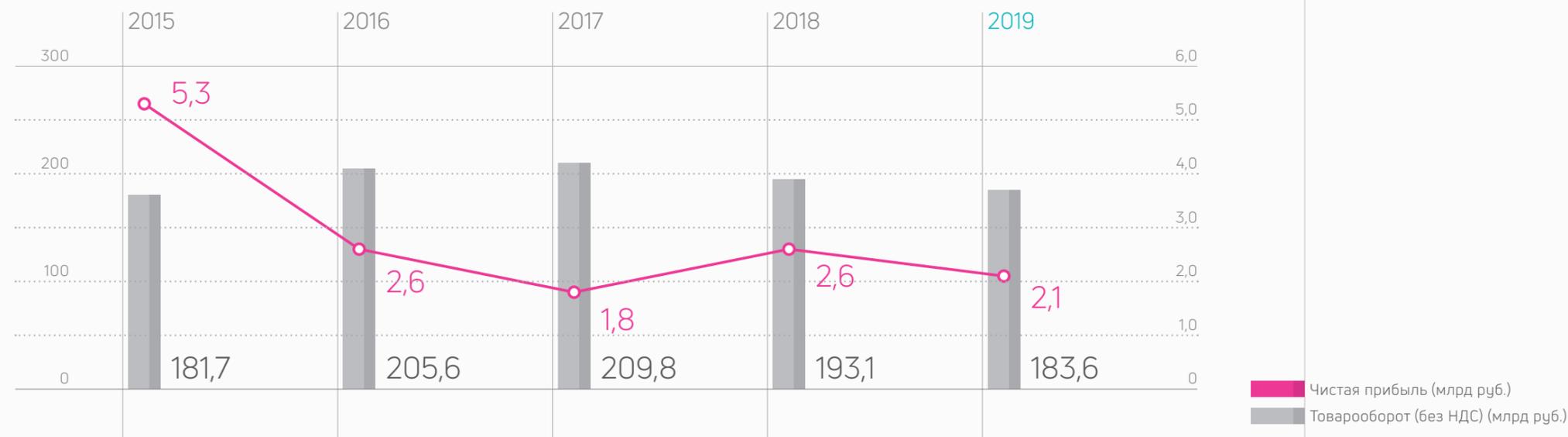
Компания работает во всех федеральных округах и субъектах Российской Федерации.



Итоги деятельности

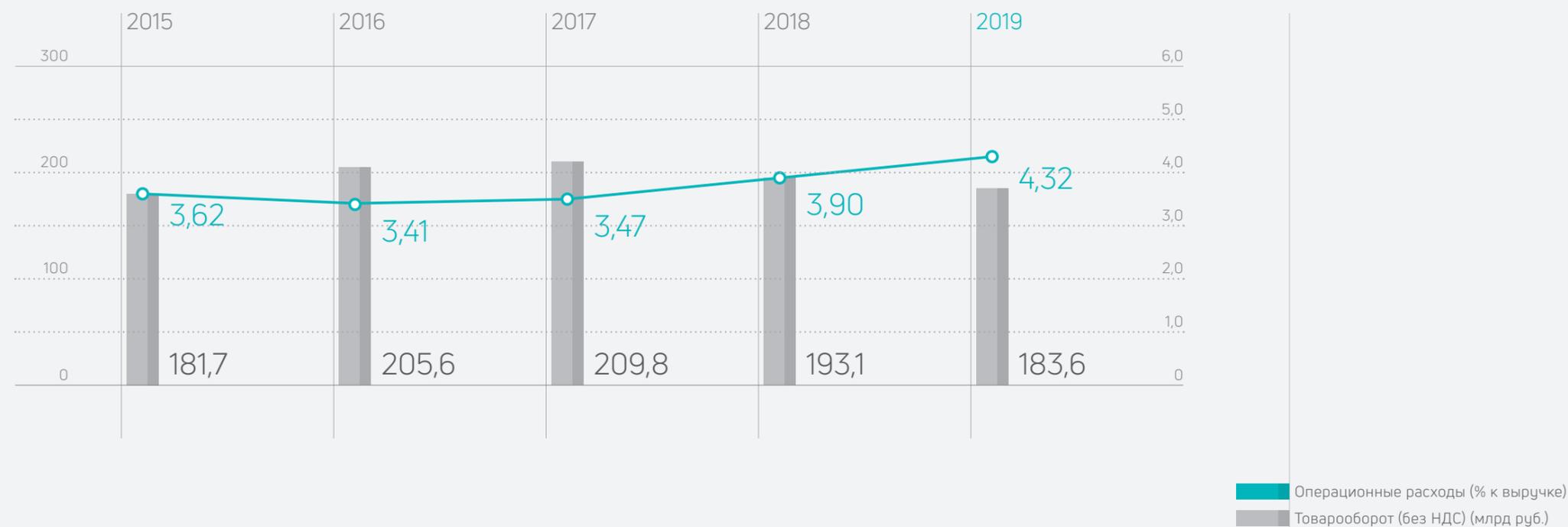
Уровень чистой прибыли

Выручка компании в 2019 году сократилась на 5% при общем росте фармацевтического рынка в оптовых ценах на 10,3%. В течение года компания занималась повышением качества дебиторской задолженности, что повлияло на снижение продаж. Чистая прибыль сократилась до 2,1 млрд руб.



Уровень операционных расходов

В 2019 году отношение операционных расходов к выручке составило 4,32%. Рост уровня операционных расходов связан с ростом доли Arтека.ru в выручке компании с 5,4% в 2018 году до 15,4% в 2019 году.



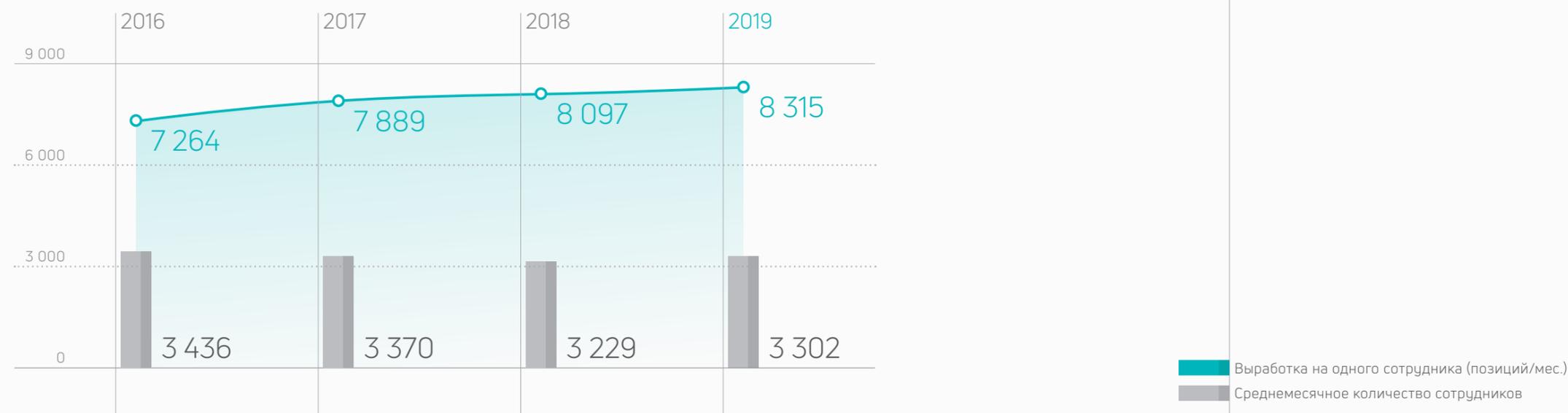
Итоги деятельности

Штат сотрудников

В 2019 году численность персонала увеличилась на 73 человека (2,3%).

Выработка на одного сотрудника по компании в позициях в 2019 году выросла на 2,7% по сравнению с 2018 годом.

Несмотря на рост количества заявок Apteka.ru, складская обработка которых является более трудозатратной, в 2020 году планируется дальнейший рост выработки в позициях на 2–3%.



Фонд оплаты труда

В 2019 году фонд оплаты труда увеличился на 6,6%. В том числе постоянная заработная плата выросла на 3,6%, переменная заработная плата увеличилась на 9,7% по сравнению с 2018 годом.

Средняя заработная плата на одного сотрудника увеличилась на 4%.

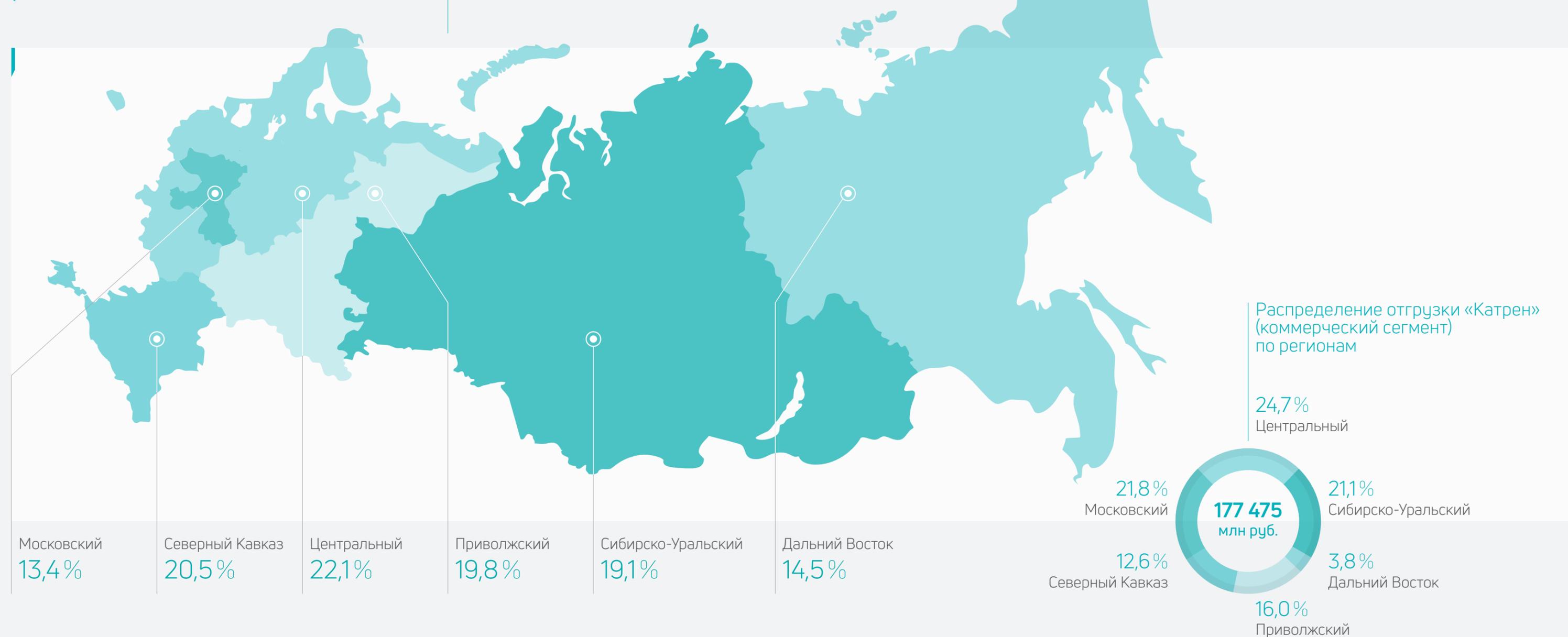
Увеличение переменного ФОТ произошло в основном за счет прироста численности сотрудников склада. По отдельным должностям производилось увеличение оплаты труда до среднерыночного значения.



Доля присутствия на фармацевтическом рынке России

Коммерческий сегмент

В среднем компания занимает около одной пятой российского фармацевтического рынка*. При этом среди всех регионов наибольшую выручку компании обеспечивает Центральный регион.



* Источник: DSM Group

Логистическая система

Автоматизированные складские комплексы обеспечивают рост и развитие компании, разработка оптимальной сети маршрутов и периодичности доставки — одна из важных задач логистики. Компания продолжает работу по оптимизации складских бизнес-процессов с целью дальнейшего увеличения производительности и сокращения затрат.

Центральный распределительный склад

Центральный распределительный склад «Катрен» в Химках (Московская область) — ключевой элемент логистической инфраструктуры компании. На складе используется технология залповой сборки, узкопроходная организация хранения и техника Jungheinrich, все операции производятся с помощью радиотерминалов.

Центральный склад одним из первых был оснащен оборудованием для работы в государственной системе мониторинга движения лекарственных препаратов (ИС МДЛП). В 2019 году в рамках внедрения этой системы Центральным складом проводилось тестирование оборудования ИС МДЛП с поставщиками, разработка технологий и подготовка изменений во внутренних логистических процессах для успешного взаимодействия с государственной системой маркировки.

В 2019 году была оптимизирована система справочников и каталогов товаров, которая помогает пользователям сайта Apteka.ru лучше ориентироваться в представленном ассортименте и быстро делать выбор нужного товара.

Также в 2019 году было продолжено совершенствование системы управления качеством всех складских процессов на основе GDP. Была проведена разработка новых стандартных операционных процедур и комплексных контрольных мероприятий для оценки соблюдения правил GDP на каждом этапе товародвижения от поставщика до конечного потребителя.

В 2019 году ежедневно с Центрального распределительного склада в филиалы отгружалось от 19 до 30 автомашин с контролируемым температурным режимом.



15 000 м²
Общая площадь склада



25 700 м³
Общая емкость склада



382 000 м³
Объем поступлений на Центральный склад



389 000 м³
Отгрузка с ЦС в филиалы компании



Складская логистика

Склады компании «Катрен» полностью отвечают современным требованиям, предъявляемым к фармацевтическим складам — они имеют высокую степень автоматизации процессов и соответствуют стандартам GDP.

С каждым годом увеличивается количество заказов, которые поступают на склады от пользователей Apteka.ru. В 2018 году в связи с возросшей нагрузкой для поддержания высокого качества сервиса потребовалась дополнительная настройка складских процессов. В 2019 году склады продолжали работу по совершенствованию технологий обработки заказов интернет-аптеки, внедряли новое оборудование, работали над расширением ассортимента и организацией хранения товара на складах.

В 2019 году ассортимент, доступный к заказу с помощью Apteka.ru, в большинстве обслуживаемых регионов был увеличен до 29 тыс. позиций, а сроки доставки сократились до одного дня.

В 2020 году запланирована модернизация ряда складов с целью увеличения ассортимента и мощности конвейерных систем.



114 295 м²
Общая площадь складских помещений



17
Логистических комплексов
Все соответствуют стандартам GDP



386 000 м³
Объем отгруженного товара



1,46%
Затраты на складскую логистику

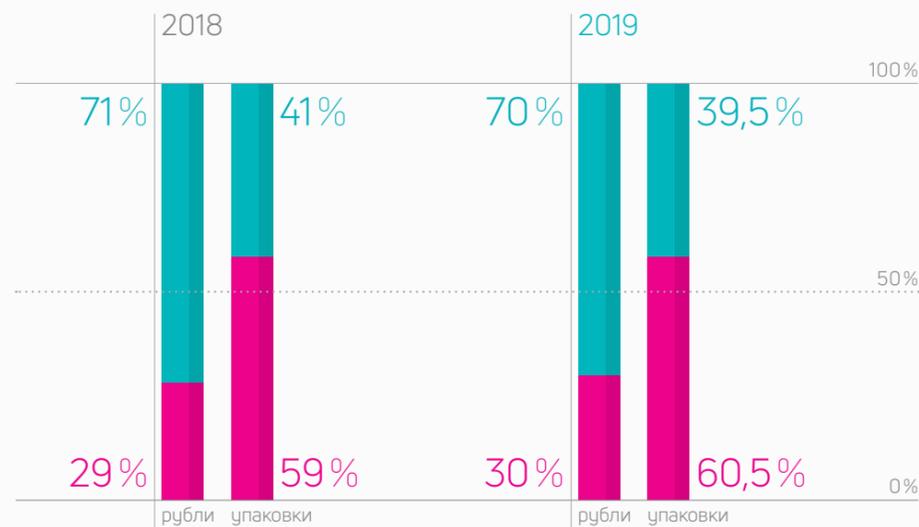


Ассортимент

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

В 2019 году основным драйвером расширения ассортиментного портфеля компании стал сервис заказов Apteka.ru.

Фармацевтический рынок России



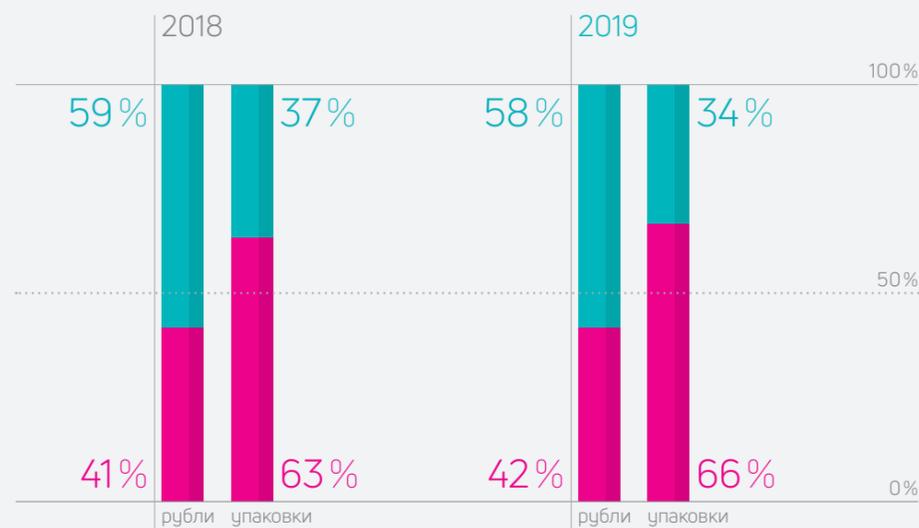
Общий ассортиментный портфель компании

При расширении ассортимента АО НПК «Катрен» уделяет особое внимание востребованным на рынке e-commerce категориям косметических и гигиенических средств и товаров для здоровья.



Продажи АО НПК «Катрен»

АО НПК «Катрен» продолжает наращивать долю товаров отечественного производства.



Поставщики

Для удовлетворения спроса пользователей сервиса заказов Apteka.ru компания активно расширяет круг своих поставщиков.



Артека.ру

Артека.ру — федеральный сервис по поиску и заказу лекарственных средств и товаров для красоты и здоровья с последующей покупкой их в аптеках. По итогам 2019 года Артека.ру занимает 42% рынка онлайн-бронирования в России по количеству заказов*.

Достижения

Артека.ру входит в топ-100 крупнейших онлайн-ресурсов, по данным E-Commerce Index, а также занимает первое место в топ-10 игроков отрасли по версии Data Insight.

В 2019 году проект Артека.ру занял первое место в номинации «Организация года» цифровой премии Digital Health Awards — 2019.

На протяжении пяти лет Артека.ру лидирует в рейтинге SimilarWeb** среди российских фармацевтических сайтов и входит в пятерку крупнейших аптечных сайтов в мире.

В 2019 году проект Артека.ру победил в номинации «Лучшая система заказа и бронирования» Международной фармацевтической премии «Зеленый крест»***.

Сервис Артека.ру вошел в десятку крупнейших онлайн-магазинов России по результатам 2019 года и стал победителем в номинации «Лидер роста: ускорение»****.

Показатели на декабрь 2019 года



13,9%
КОНВЕРСИЯ



3,0 млн
НОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ



13,0 млн
ПОСЕЩАЕМОСТЬ В МЕСЯЦ



21,7 млн
ЗАКАЗОВ



980,0 млн
ПРОСМОТРОВ ЗА ГОД



34,2 млрд руб.
ГОДОВОЙ ТОВАРОБОРОТ

В 2016 году был начат проект по брендированию аптек-партнеров сервиса, а к концу 2019 года более 3 130 аптек по всей стране уже были оформлены с использованием фирменного стиля Артека.ру.

В 2019 году была продолжена реклама сервиса на центральных каналах федерального телевидения, кабельных каналах, радио, наружных носителях и в интернете.

Согласно внутренним исследованиям компании, в 2019 году узнаваемость бренда составила 79%. А показатель Top of Mind — 29%, что на 15% выше, чем в 2018 году.

Артека.ру действует с соблюдением всех норм законодательства. Все товары поступают со склада «Катрен» в лицензированные аптеки со строгим соблюдением необходимых процедур хранения и документооборота, а затем приобретаются в них заказчиком в аптеках. Компания не осуществляет дистанционную торговлю или доставку лекарств на дом. «Катрен» продолжает работу над формированием в России законной и безопасной для потребителей инфраструктуры заказа медикаментов, делая их доступными для населения, в том числе в небольших населенных пунктах и самых отдаленных регионах страны.

** SimilarWeb — агентство, которое занимается веб-аналитикой, глубоким анализом данных и бизнес-аналитикой для крупнейших международных корпораций. Ежемесячно SimilarWeb анализирует более 1 млрд страниц. Штаб-квартира SimilarWeb расположена в Лондоне

*** Эта номинация призвана отметить успехи систем заказа и бронирования лекарственных средств посредством интернет-технологий. На конец 2019 года партнерами Артека.ру стали более 17 000 аптек по всей стране, ассортимент расширился до 31 000 позиций

**** E-commerce Index TOP-100 2019, Data Insight

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.



WINPRICE

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

Аптеки, создающие заказ товара через WinPrice, имеют возможность круглосуточно:

- получать информацию о складских запасах 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;
- получать в электронном виде фактуры от компании «Катрен».

Электронный журнал «Катрен-Стиль»

Электронный журнал «Катрен-Стиль» (Katrenstyle.ru) — сетевое издание для специалистов отрасли, предоставляющее актуальную информацию для работы и профессионального развития. В 2019 году онлайн-ресурс «Катрен-Стиль» был признан самым популярным отраслевым СМИ, к которому сотрудники аптек обращаются чаще всего, а также занял первое место по важности и удобству использования представленной информации (по данным Ipsos, исследование Pharma-Q «Мнение провизоров/фармацевтов», осень 2019 г.).

В онлайн-журнале «Катрен-Стиль» публикуются ежедневные новости фармотрасли, обучающие и справочные статьи, опросы и тесты, интервью с лидерами рынка, лидерами мнений отрасли, а также рекламные материалы.

В 2019 году основной акцент редакционной политики был сделан на оперативную информацию и фармацевтическое консультирование. Благодаря этому количество посетителей раздела «Новости» год к году выросло на 28% и достигло 262 тыс. человек. Также стали более посещаемыми разделы сайта, посвященные фармконсультированию: рубрика «Шпаргалки» привлекла 56 тыс. читателей, а рубрика «Ассортимент и продажи» — 208 тыс. посетителей (рост в 5,6 раз и в 2,1 раза по отношению к 2018 году соответственно)*.

В 2019 году средняя посещаемость ресурса выросла в полтора раза и составила 190 000 посетителей в месяц; среднее количество просмотров ежемесячно — 411 300, что также в полтора раза больше, чем в 2018 году*.

Вебинары

Вебинары на сайте «Катрен-Стиль» — это бесплатный интерактивный образовательный онлайн-проект для сотрудников аптек. Лекторы вебинаров — эксперты фармацевтического рынка, преподаватели специализированных вузов, представители ведущих фармацевтических компаний, Росздравнадзора, Федеральной антимонопольной службы, опытные бизнес-тренеры.

С 2017 года «Катрен-Стиль» является официальным партнером Росздравнадзора в пилотном проекте «Маркировка ЛС». В 2019 году в рамках проекта «Маркировка ЛС» совместно с Росздравнадзором и Федеральной налоговой службой проведено 4 вебинара, общее количество участников составило 8 600 человек.

В сравнении с 2018 годом средняя посещаемость вебинаров «Катрен-Стиль» выросла на 48%.



более
19 000
ТОЧЕК АПТЕЧНЫХ ПРОДАЖ
во всех городах присутствия
АО НПК «Катрен»



более
106 000
ПРОСМОТРОВ РЕКЛАМЫ
ЕЖЕМЕСЯЧНО
по всей Российской Федерации



4 935 000
СУММАРНОЕ КОЛИЧЕСТВО
ПРОСМОТРОВ
в 2019 г.



2 283 000
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО
УНИКАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



57
ВЕБИНАРОВ
ДЛЯ ФАРМАЦЕВТОВ
проведено в 2019 г.



34 000
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО
УЧАСТНИКОВ
по всей Российской Федерации

* Источник: Google Analytics

Анализ фармацевтического рынка

В 2019 году впервые за несколько лет фармацевтический рынок показал двузначный рост. Это связано, в первую очередь, с высокой динамикой развития государственного сектора.

В натуральном выражении объем рынка уменьшился, прервав положительный тренд последних двух лет.

По итогам 2019 года в оптовых ценах рынок вырос на 10,3%, в упаковках падение составило 2,4%.

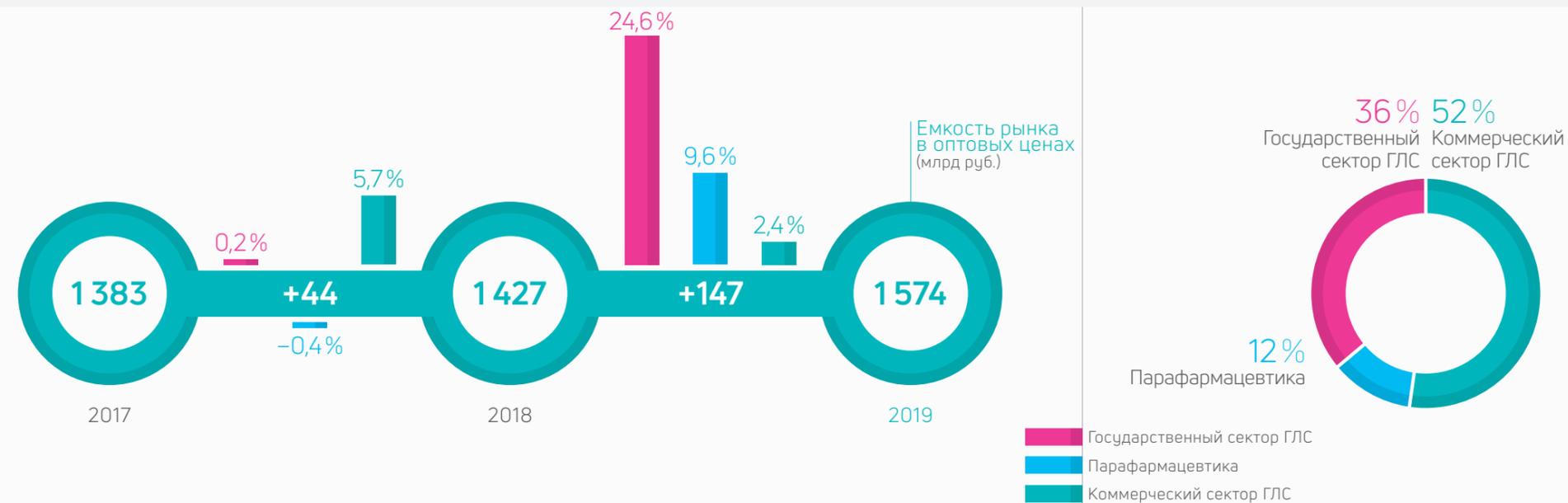
Фармрынок в денежном выражении

Рост фармацевтического рынка в 2019 году превзошел ожидания аналитиков, озвученные годом ранее.

За счет расширения программы высокотратных нозологий (ВЗН), онкологических и кардиопрограмм драйвером роста стал бюджетный рынок — его рост составил 24,6%. Значительно увеличилась и доля бюджетного сегмента в общем объеме рынка — она составила 36% и стала максимальной за последние 8 лет наблюдений.

При этом в 2019 году отмечается самый низкий за последние 8 лет прирост продаж лекарственных средств в коммерческом сегменте — 2,4% год к году. Продажи парафармацевтической продукции растут значительно быстрее: +9,6% по итогам года.

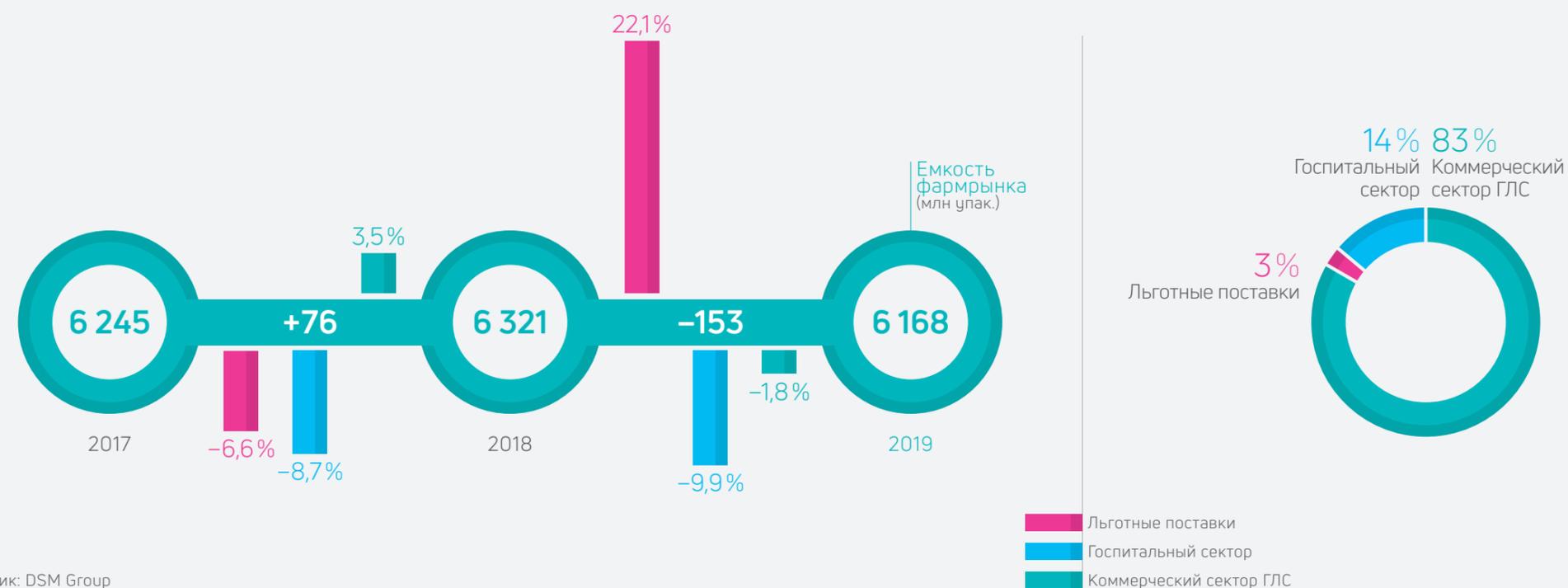
Общий рост рынка в оптовых ценах оценивается в 10,3% и в суммарном объеме составил 1 574 млрд руб. в ценах дистрибьютора.



Фармрынок в натуральном выражении

В натуральном выражении объем рынка уменьшился: всего в 2019 году было продано 6 168 млн упаковок лекарственных средств, что на 2,4% меньше, чем годом ранее. Наибольшее падение демонстрирует госпитальный сектор (-9,9%), а самый большой рост — сектор льготных поставок (+22,1%).

Продажи лекарственных средств на розничном коммерческом рынке сократились на 1,8%.



Анализ фармацевтического рынка

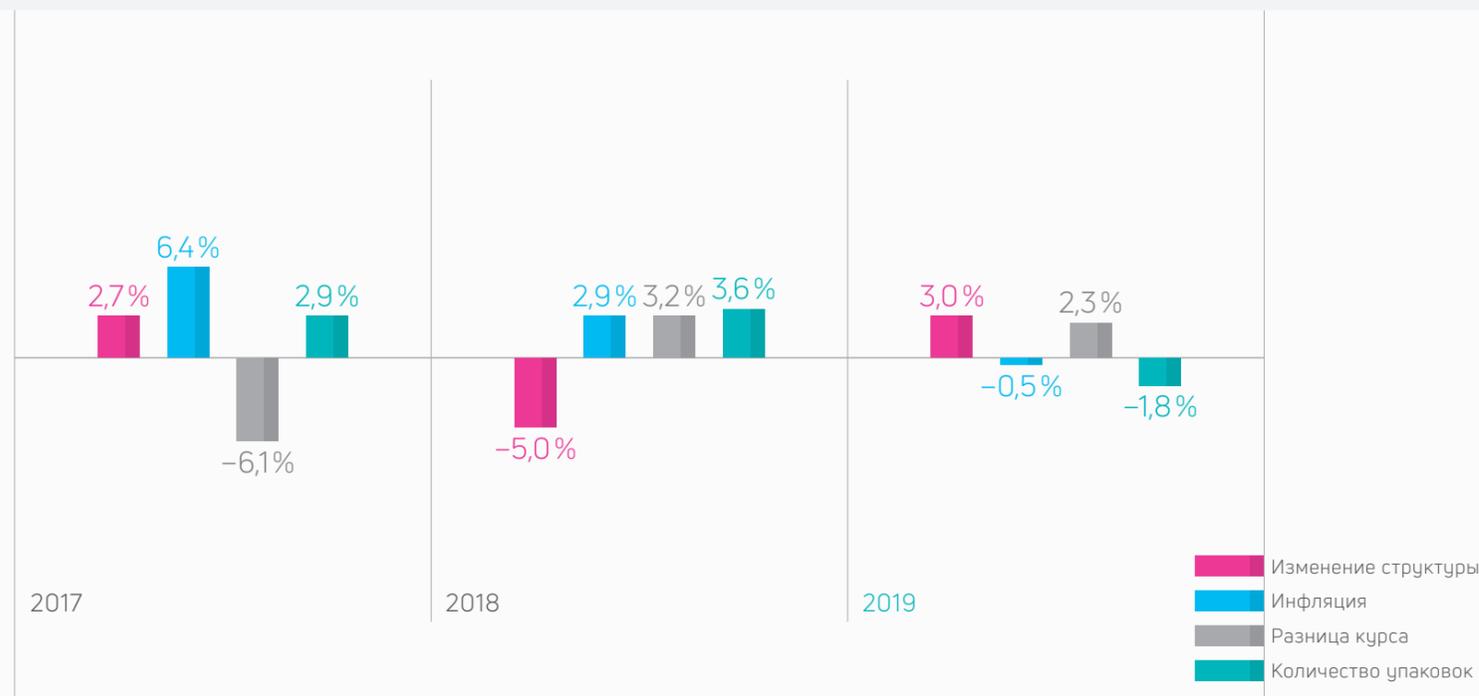
Факторы роста коммерческого рынка

Основным фактором роста коммерческого рынка в 2019 году стало изменение структуры потребления. За счет этого объем рынка увеличился на 3%. Наибольшим ростом в продажах отмечена группа лекарственных средств стоимостью от 500 руб., при этом по группе самых дешевых товаров стоимостью до 50 руб. наблюдается падение.

Курсовая разница также внесла положительный вклад в развитие рынка — она обеспечила 2,3% роста коммерческого рынка.

Инфляция цен на лекарства в 2019 году была значительно ниже уровня предыдущего периода (1,8% против 6,1%), а на отдельные ассортиментные группы (дороже 500 руб.) даже показала отрицательные значения. Таким образом, общий вклад инфляции в рост коммерческого рынка оказался близок к нулю: -0,5% по итогам года.

Снижение количества проданных упаковок на 1,8% отрицательно повлияло на рост коммерческого рынка в 2019 году.

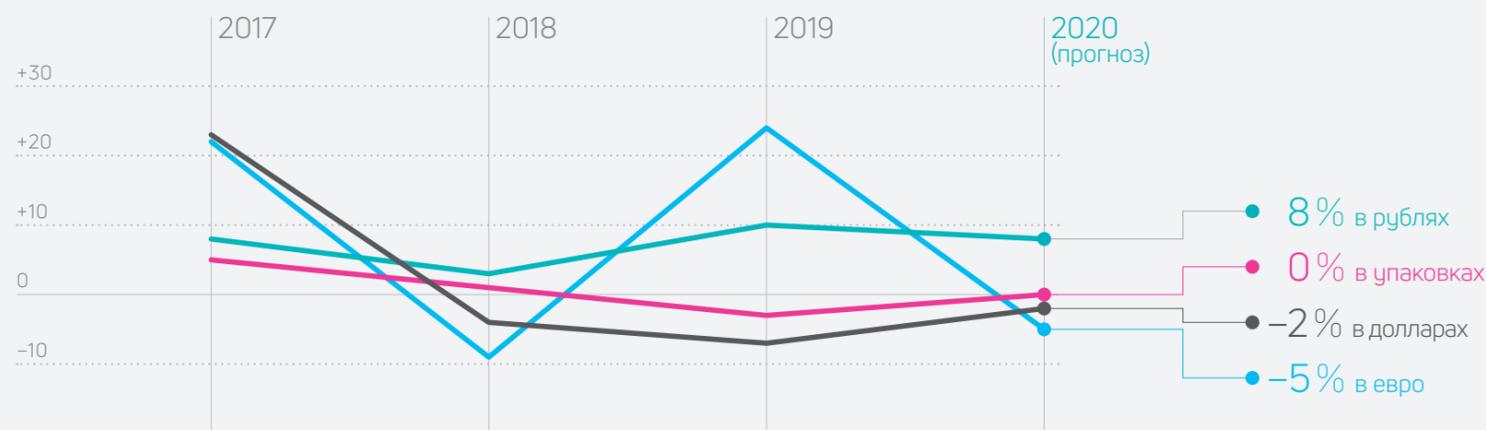


Прогнозы на 2020 год

(процент прироста, по данным на начало апреля 2020 года)

По прогнозам аналитиков, в 2020 году рынок ожидает небольшое снижение темпов роста в национальной валюте — на уровне 8%. Рынок в натуральном выражении останется на уровне прошлого года.

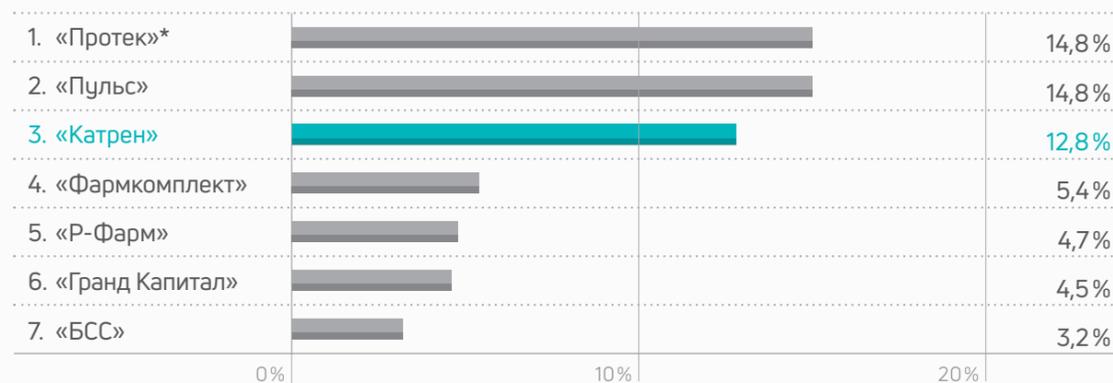
Ожидаемый рост в иностранных валютах имеет отрицательные значения — минус 2% и 5% в долларах и евро соответственно.



Положение компании на рынке

АО НПК «Катрен» входит в тройку лидеров на фармацевтическом рынке России среди дистрибьюторов.

Рейтинг дистрибьюторов по доле рынка прямых поставок ЛП (с учетом льготных поставок) за 2019 год



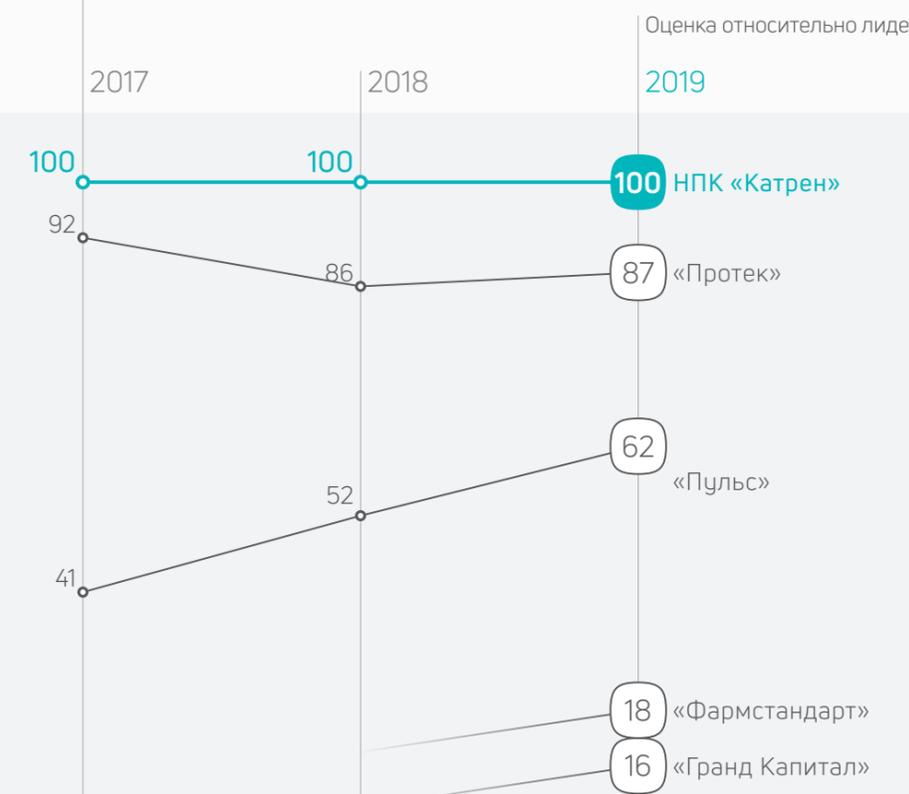
* Экспертная оценка

Источник: RNC Pharma

Рейтинг наиболее влиятельных дистрибьюторских компаний

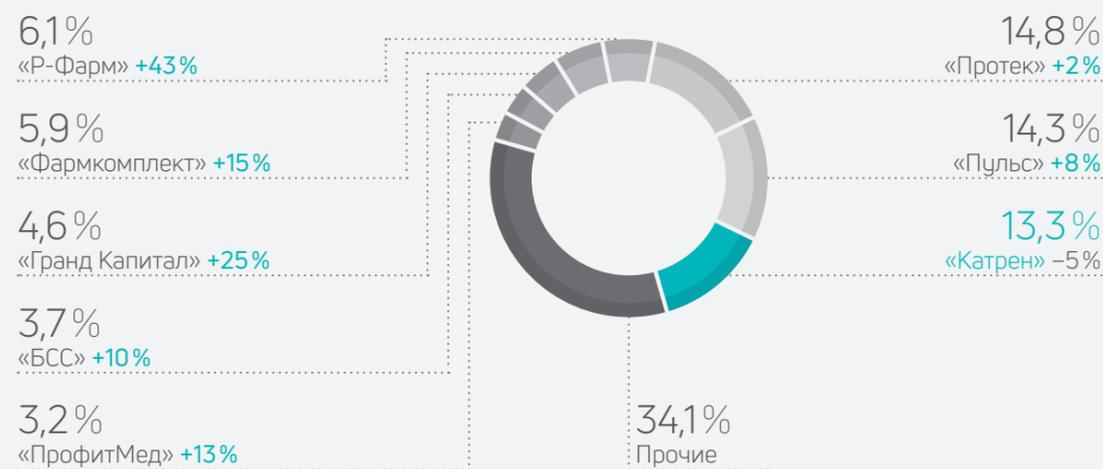
Ежегодно издание «Фармацевтический вестник» проводит совместное с аналитическим агентством Ipsos и консалтинговой компанией KPMG исследование, определяющее наиболее влиятельных представителей фармацевтического рынка.

В 2019 году эксперты оценивали субъекты фармрынка в 11 группах: локальные производители; иностранные производители; дистрибьюторы; аптечные сети; предприниматели, руководители коммерческих структур; государственные и общественные деятели, деятели науки; профессиональные общественные объединения и ассоциации; интернет-сайты; специализированные периодические фармацевтические издания; лучший рецептурный препарат года; лучший безрецептурный препарат года. Было опрошено 243 эксперта из 26 регионов РФ. Дистрибьютором, чье влияние на отрасль в 2019 году оказалось определяющим, профессиональные фармацевты в третий раз подряд признали компанию «Катрен».



Источник: Ipsos, KPMG

Рейтинг дистрибьюторов по валовым оборотам за 2019 год



Источник: DSM Group

Положение компании на рынке

Показатели работы «Катрен» (по данным Ipsos)

В 2019 году дистрибьютор «Катрен» продолжил укреплять свои позиции на российском фармацевтическом рынке. Компания седьмой год подряд является наиболее важным дистрибьютором, по оценке представителей аптек.

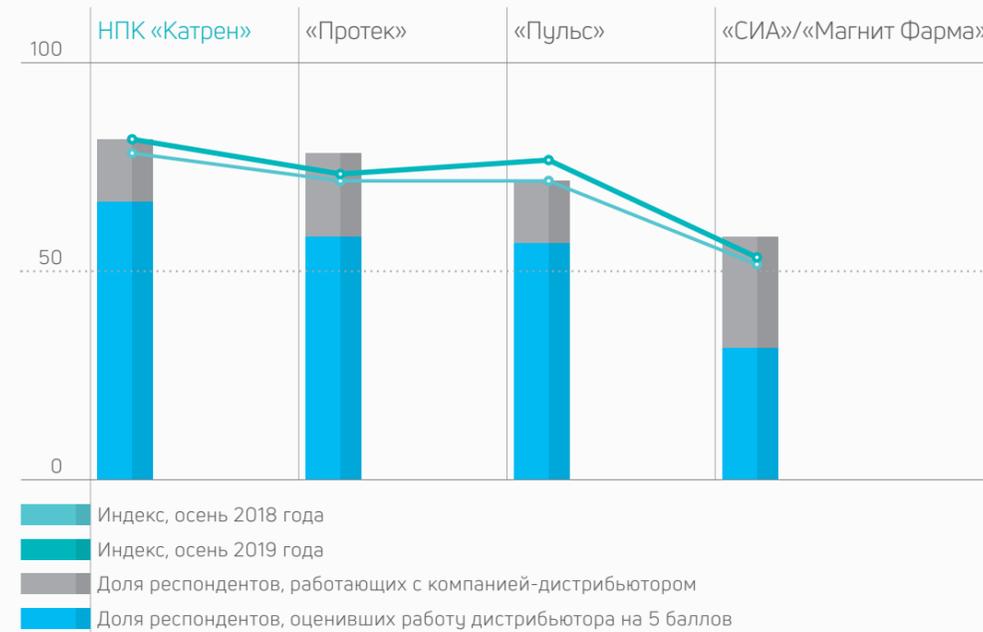
В системе закрытых вопросов наиболее важны показатели охвата аптек дистрибьютором и оценка его работы по 5-балльной шкале. Соотношение этих характеристик в виде индекса (отношение доли аптек, оценивших работу компаний-дистрибьюторов максимальной оценкой, ко всем аптекам, с которыми данный дистрибьютор работает) позволяет сравнивать степень удовлетворенности дистрибьюторами с разными показателями охвата внутри той целевой группы, с которой они работают. Таким образом, 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 ближайшего конкурента — «Протек» — на 8%.

По охвату аптек «Катрен» также продолжает сохранять лидерство (охват выше, чем у «Протека», на 3%). При этом в разрезе компонентов сервиса, как и годом ранее, «Катрен» занимает первое место по всем параметрам, кроме «Стимулирования продаж».

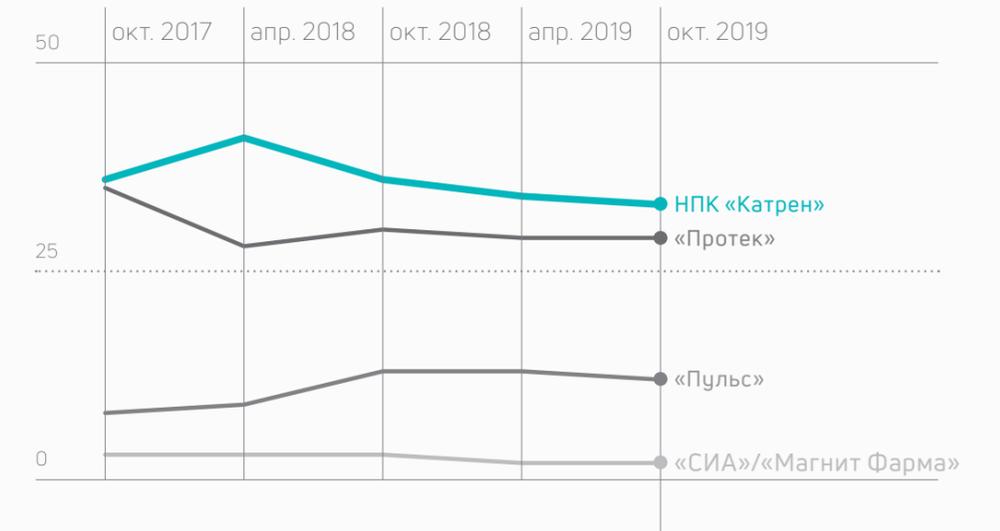
Охват аптек дистрибьюторами

(% респондентов)



Самый важный дистрибьютор

Открытый вопрос (% респондентов)



Анализ оценок компонентов сервиса

(по индексу, % респондентов)

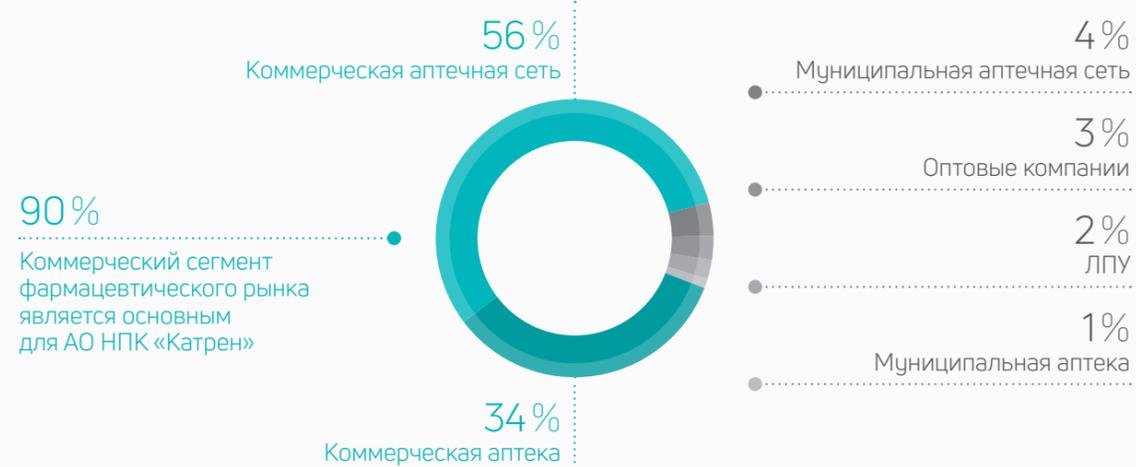
На графике приведены расчетные значения по клиентам, работающим с данными дистрибьюторами, поставившим оценку «5» при анализе каждого параметра.



Положение компании на рынке

НАШИ КЛИЕНТЫ

Распределение клиентов по типам отгрузки



72%
Постоянные клиенты
Обеспечивают
95% товарооборота

Доля крупнейших сетей в товарообороте «Катрен»

Доля продаж АО НПК «Катрен», коммерческий сегмент, 2019 г.

Доля на розничном рынке, рынок в целом, без ЛЛО, 2019 г.



* Экспертная оценка
Источник: 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 2019 году на российском аптечном рынке сохранилась тенденция к консолидации. Доля топ-10 аптечных сетей продолжает увеличиваться. Причиной тому служит неготовность отдельных аптечных сетей как к законодательным, так и рыночным изменениям: вводу маркировки, изменению системы налогообложения, росту доли онлайн-заказов — это приводит к снижению доходности бизнеса.

«Мелодия здоровья» в этих условиях продолжила стратегию роста. За счет качественной реализации систем управления, присоединения к сети более 150 аптек в семи регионах РФ и открытия 67 собственных аптек компания в 2019 году существенно увеличила объем деятельности.



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



2018

Рост чистой прибыли на аптеку благодаря реализации системы управления продажами, расширению ассортимента, эффективному управлению затратами

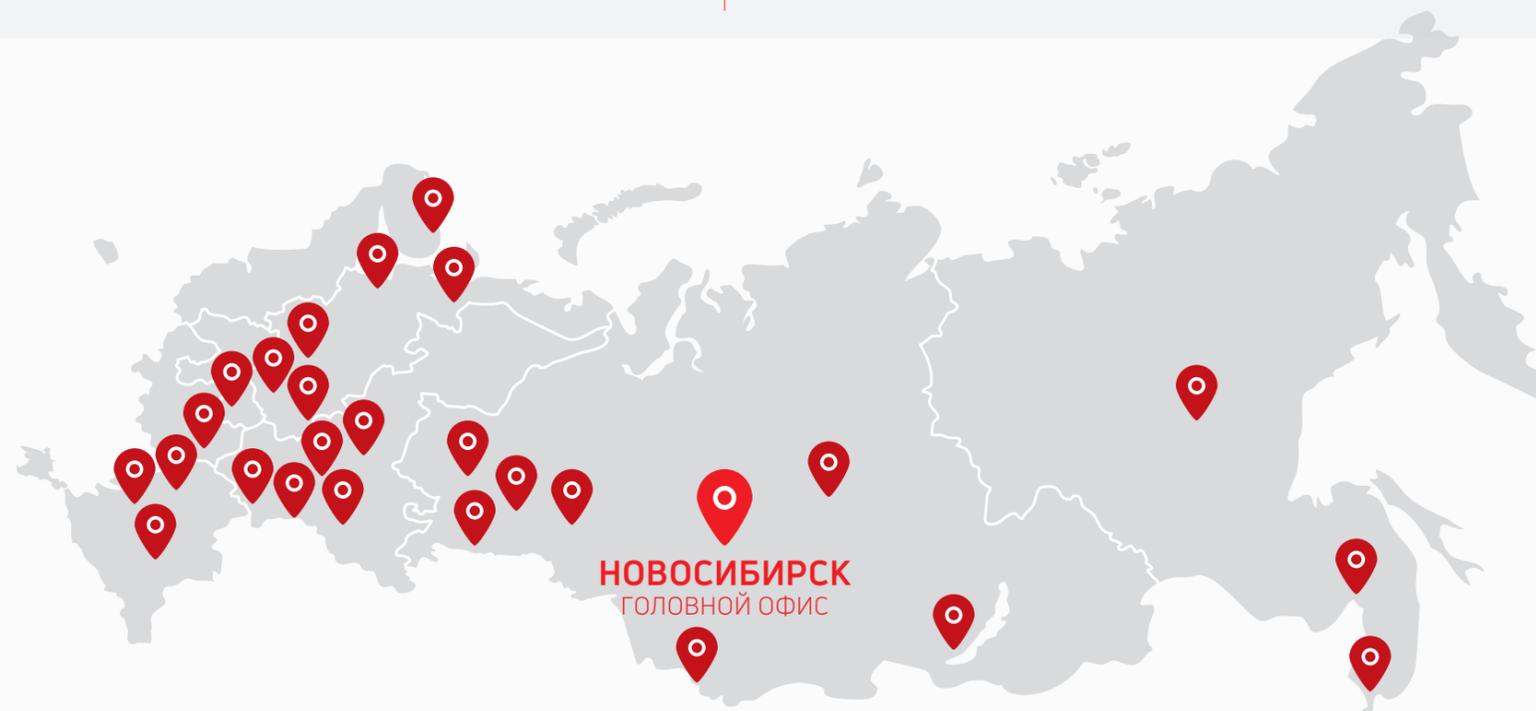


2019

Наибольший рост выручки среди крупнейших аптечных сетей в топ-10 (+52% год к году)

География бизнеса

Сеть занимает лидирующее место в стране по географическому охвату, осуществляя свою деятельность в 52 субъектах Российской Федерации.



Товарооборот сети (млн руб.)



Компания в цифрах



808

аптек
в 52 субъектах РФ
на конец 2019 г.



48 480 м²

общая площадь
собственных аптек сети



3 073

сотрудника

Комплексный рейтинг аптечных сетей РФ по итогам 2019 г. (федеральные сети) (данные предоставлены RNC Pharma)

По итогам 2019 г. «Мелодия здоровья» занимает первое место среди федеральных аптечных сетей в категории сетей со средним оборотом на 1 аптеку до 2 млн рублей в месяц.

- 1 «Мелодия здоровья»
- 2 «Аптека-Таймер»
- 3 «Апрель»*
- 4 «Магнит»*

* Экспертная оценка

ВЕНТА.ЛТД Украина



Александр Николаевич Волошин

Генеральный директор

Окончил Днепропетровский
медицинский институт

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.

Дистрибьюторское звено играет важную роль в развитии фармацевтического рынка и доминирует в товаропроводящей цепочке. В условиях экономической нестабильности именно дистрибьюторы первыми ощущают финансовое давление, что и заставляет их пересматривать принципы своей работы.

В своей работе «Вента.ЛТД» делает акцент на индивидуальный подход к каждому клиенту, гибкое ценообразование, скидки, акции, маркетинговые программы, добросовестность и прозрачность. Одним из важнейших условий сохранения своих позиций и дальнейшего развития компании становится внедрение новых сервисов для клиентов.

На сегодня мировой тренд — онлайн-продажа лекарств. Компания «Вента.ЛТД» готова амбициозно заявить о себе на рынке e-commerce. В 2019 году было принято решение о создании на Украине интернет-аптеки — Apteka.com. Этот проект позволит наладить более тесный партнерский контакт с клиентами-аптеками и даст возможность получить прибыль на взаимовыгодных условиях. Конечным потребителям сайт Apteka.com позволит оформить заказ в любом удобном месте с помощью мобильных устройств.

Какой бы сложной ни была ситуация на фармацевтическом рынке, «Вента.ЛТД» остается социально ответственной компанией и стремится поддерживать оптимальный товарный запас и ассортимент на своих складах и доступные цены на лекарственные средства.

Компания умеет сосредотачивать внимание и финансы на поставленных целях, своевременно реагировать на изменения на фармацевтическом рынке и вводить новшества для развития сотрудничества со своими партнерами.



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
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



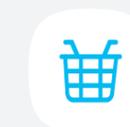
2017

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



2018

Расширение АС №2
в Харькове на 680 м²
с его дальнейшей
реконструкцией
Увеличение объема
и оптимизация загрузки
участков сборки и контроля
РО АС №1

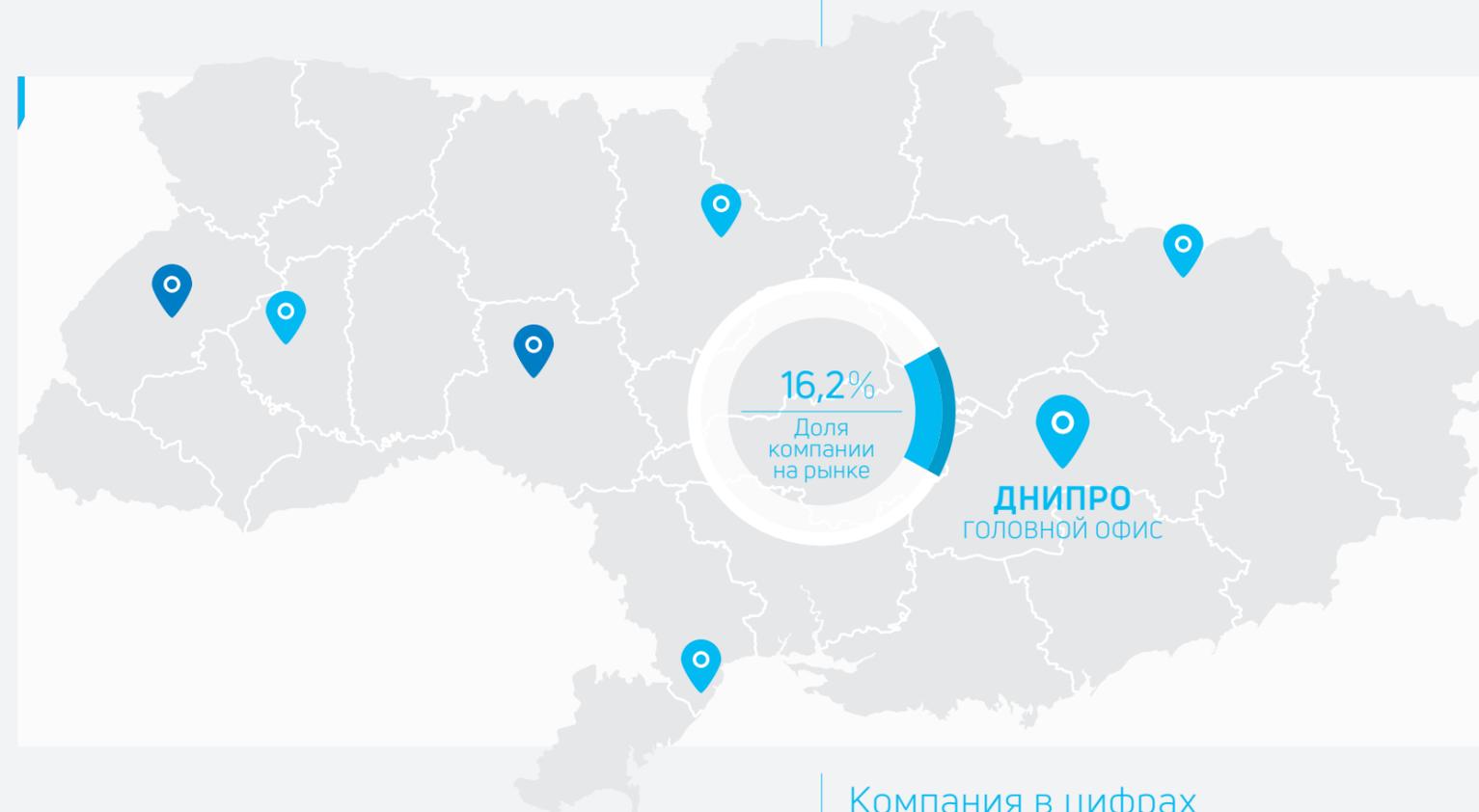


2019

Расширение
на 1,4 тыс. м² АС в Одессе
с его дальнейшей
реконструкцией

География бизнеса

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



Компания в цифрах



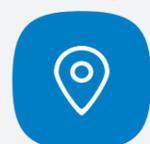
868
сотрудников



28 286 м²
общая складская площадь
в том числе
5 681 м²
распределительное отделение
центрального аптечного склада



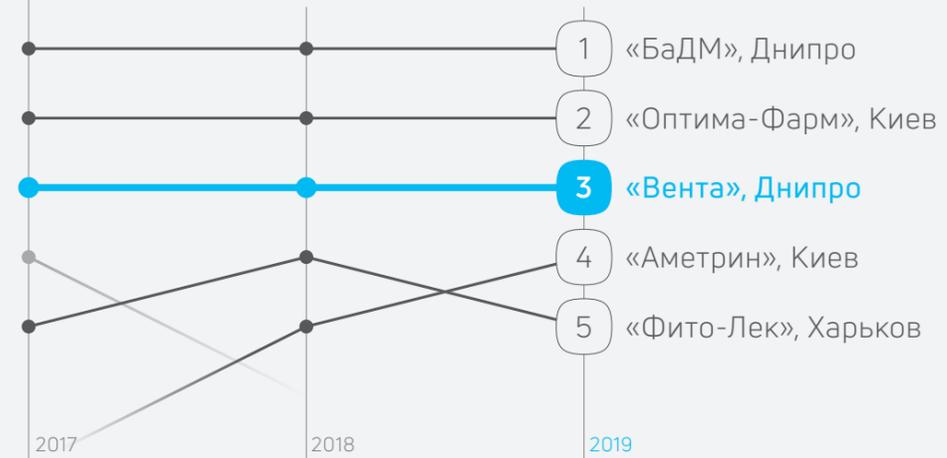
5
филиалов
Днипро
Киев
Одесса
Тернополь
Харьков



2
представительства
Винница
Львов

Топ-5 крупнейших дистрибьюторов

по объему поставок лекарственных средств в аптечные учреждения в денежном выражении за 2019 год (данные аналитической системы исследования рынка PharmXplorer/«Фармстандарт» компании Proxima Research)



ЭМИТИ Интернешнл Республика Казахстан



Евгений Юрьевич Землянкин

Генеральный директор

Окончил Омскую государственную
медицинскую академию

Диплом МВА, МИМ ЛИНК
Магистр «Менеджмент», МИМ ЛИНК

Казахстанский национальный фармдистрибьютор,
5-е место на фармацевтическом рынке Республики Казахстан.
Международный сертификат GDP.

В 2019 году Правительство Республики Казахстан инициировало преобразования в сфере обращения лекарственных средств. Они касаются правил оформления рецептов, оптовой и розничной реализации ЛС, принципов продвижения фармпродукции. Было введено регулирование цен на лекарственные средства и ужесточен контроль за рецептурным отпуском препаратов.

Темпы роста фармацевтического рынка Республики Казахстан в 2019 году замедлились. В денежном выражении он увеличился на 4%, в упаковках было зафиксировано падение на 3%. В розничном сегменте фармацевтического рынка продолжалась консолидация аптечных сетей.

Несмотря на непростые условия, «ЭМИТИ Интернешнл» продемонстрировала верность выбранной стратегии, что принесло отличный результат — выросла производительность труда, продажи увеличились на 7% — компания завершила год с положительной чистой прибылью.

В 2019 году были продолжены работы по проекту Apteka.com: количество пунктов выдачи увеличилось в два раза, выручка выросла в 5,5 раз.

Сертификацию GDP прошли склады в Алматы, Нур-Султане, Уральске и Актау.

В 2020 году «ЭМИТИ Интернешнл» продолжит работать над повышением эффективности бизнес-процессов в логистике и над развитием проекта Apteka.com.



История компании



1993

Основание
компании



2005

Получение
сертификата ISO 9001



2010

Внедрение программы
электронного заказа



2014

Розничный склад
в Алматы получил
сертификат GDP



2015

Третье место
по Республике Казахстан
в аптечном сегменте
Запуск проекта
«Дельта»



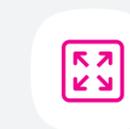
2016

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



2017

Подтверждение
сертификата GDP
в Алматы



2018

Запуск единого
логистического центра
по Южному региону
в Алматы

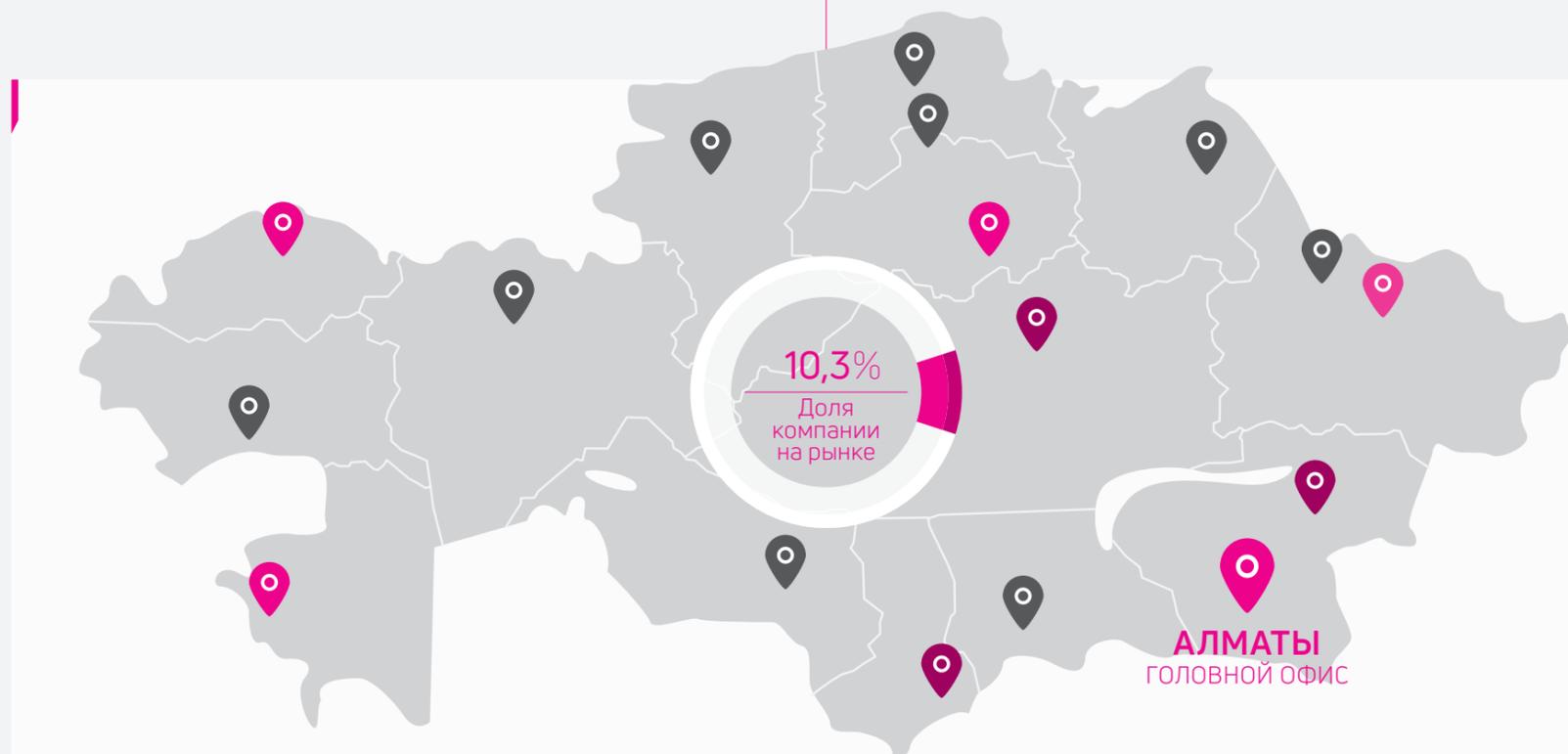


2019

Рост выручки
по проекту Apteka.com
в 5,5 раз

География бизнеса

Широкая сеть филиалов полностью охватывает территорию республики.



Компания в цифрах



189
сотрудников



5
складских комплексов



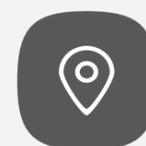
7 014 м²
общая складская площадь



5
филиалов
Актау
Алматы
Нур-Султан
Уральск
Усть-Каменогорск



3
представительства
Караганда
Талдыкорган
Шымкент



9
мобильных офисов
Актобе
Атырау
Кокшетау
Костанай
Кызылорда
Павлодар
Петропавловск
Семей
Тараз



Результаты работы проекта Apteka.com

ДОМИНАНТАФАРМ Республика Беларусь

Белорусский дистрибьютор.



**Сергей Сергеевич
Сабодаха**
Директор

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

В 2019 году объем фармацевтического рынка Республики Беларусь вернулся к значениям 2014 года и превысил 1 млрд долларов. При этом на рынке продолжалась активная консолидация аптечных сетей. Громкие расследования в здравоохранении, проводившиеся Правительством Беларуси в 2019 году, не смогли поменять расстановку сил на рынке — лидирующая тройка игроков укрепила свои позиции. Рост влияния крупных сетей вместе с изменениями законодательства в области референтного регулирования цен производителей обусловил фокусирование производителей на рознице.

Для «Доминантафарм» развитие собственной аптечной сети стало приоритетным направлением в 2019 году. Рост выручки в этом сегменте положительно сказался на сокращении финансового цикла и укрепил репутацию компании у производителей. Вместе с тем в 2019 году компания продолжила развивать дистрибьюторское направление. Был увеличен объем хранения на складе, а сам склад приведен в соответствие требованиям GDP.



История компании



2004
Основание компании



2010
Вхождение в состав ОАО «Катрен»



2012
Развитие сотрудничества с новыми для рынка Беларуссии поставщиками



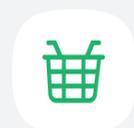
2013
Проведение комплексного аудита
Начат процесс внедрения технологий «Катрен»
Создание коммерческой службы



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
Внедрение контроля доходности по встречным поставкам



2018
Открыто 2 аптеки
Проведение валидации склада в терминах GDP



2019
Активное развитие собственной аптечной сети

Контактная информация

АО «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

630559, Новосибирская обл., р.п. Кольцово,
пр-т Академика Сандахчиева, 11
тел./факс (383) 333-67-01
www.katren.ru

Аптечная сеть «Мелодия здоровья», Россия

630559, Новосибирская обл., р.п. Кольцово,
пр-т Академика Сандахчиева, 11
тел./факс (383) 363-91-04
www.melzdrav.ru

«Вента.ЛТД», Украина

49000, г. Днепро, Крестьянский спуск, 3а
тел. (056) 370-35-00
www.ventald.com.ua

«ЭМИТИ Интернешнл», Республика Казахстан

050026, г. Алматы, ул. Муратбаева, 23/1
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

630559, Новосибирская обл., р.п. Кольцово,
пр-т Академика Сандахчиева, 11
тел./факс (383) 227-71-13
www.blagokatren.ru



