



АПТЕКА • ЗДОРОВЬЕ • КРАСОТА

АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6. СТРАТЕГИЯ РОСТА

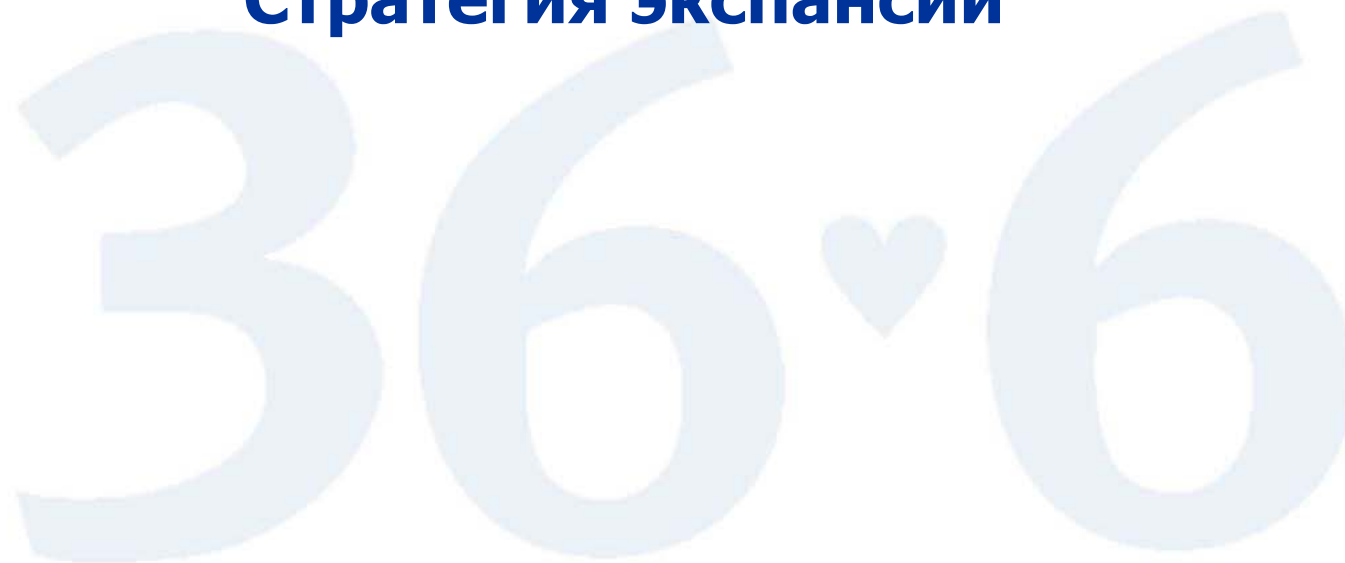
**Борис Рябов,
Директор по стратегическому развитию
и технологиям**



A rectangular box with a blue dotted border, containing the text '36,6: компания и рынок'.

36,6: компания и рынок

Стратегия экспансии





АПТЕКА • ЗДОРОВЬЕ • КРАСОТА

Аптечная сеть 36,6. Основные показатели

211
\$млн.

- объем продаж в 2004 г.
- EBITDA на уровне 9% в 2004 г.

~ **180**
\$млн.

- рыночная капитализация (данные РТС)
- 20% акций были размещены в 2003 г. по цене \$9/акцию

43%

- рост продаж в 2004 г.: 64% в аптеках, 15% - в производстве

305
аптек

- под управлением в 14 регионах и 45 городах

25
млн.

- покупателей в 2004 г.

6000
сотрудников

- высококвалифицированный персонал и менеджмент

Прогноз роста рынка

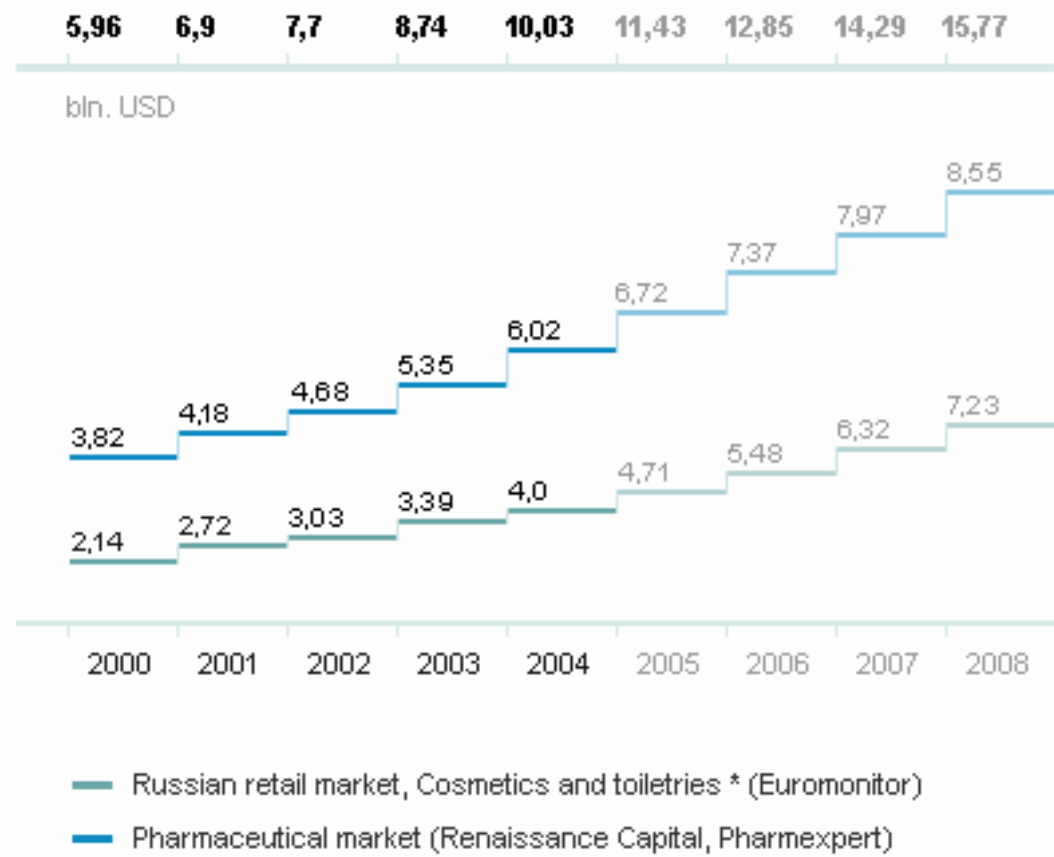
Среднегодовые
темпы роста
'04-09

Лекарственные
препараты
8,8-13,2%

БАДы
15,8%

Косметика
12-15%

Парафармацевтика
18%





МОСКВА

РОССИЯ

Продажи,
USD млн.

Количество
аптек





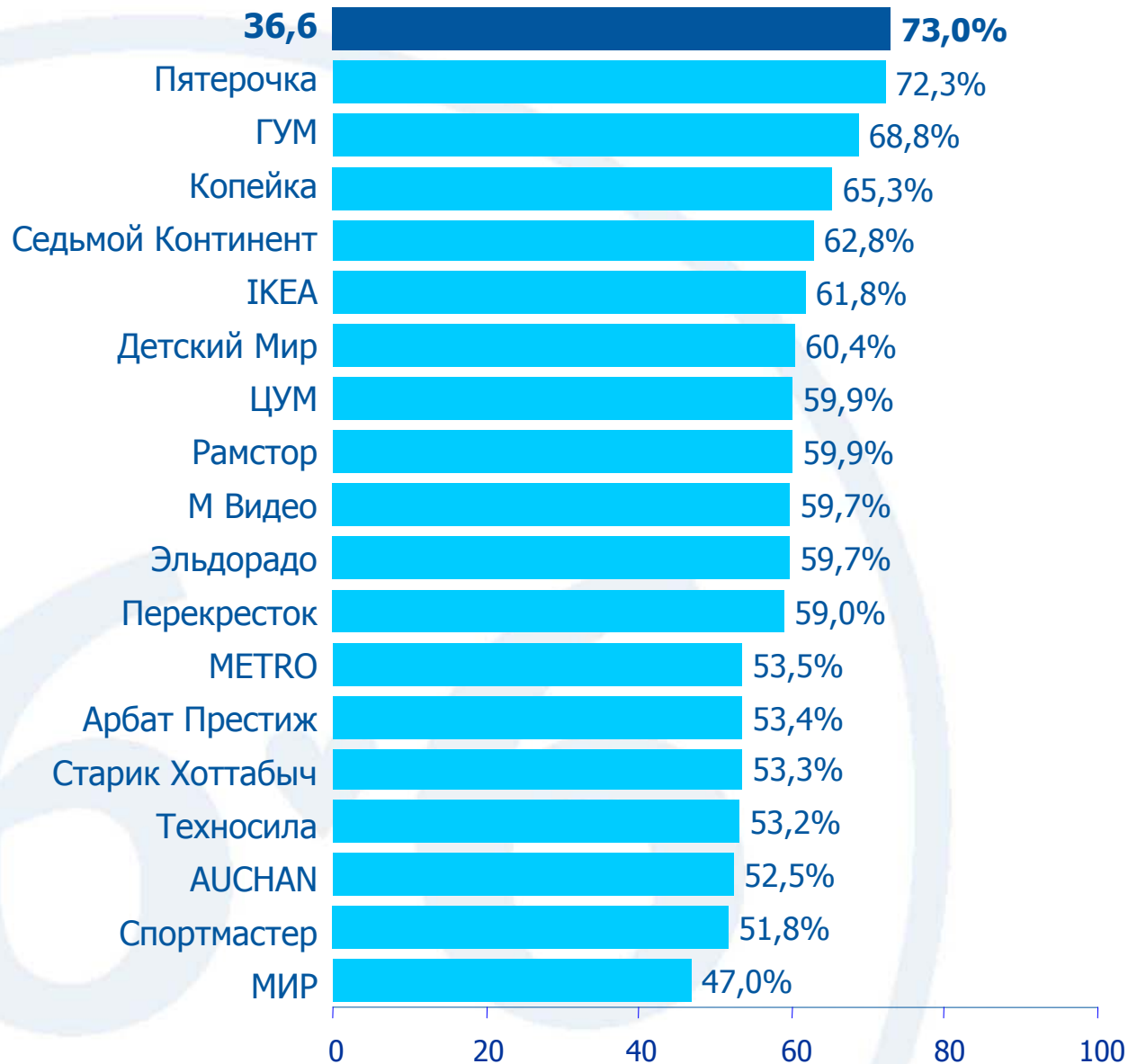
*В сеть входят
305 аптек в
14 регионах
России.*



- **Удобное расположение аптек**
- **Высокое качество товаров**
- **Высокое качество продаж**
- **Широкий ассортимент**
- **Конкурентные цены**



*Бренд 36,6
сохраняет
доминирующее
положение среди
самых успешных
ритейлеров*







36,6: компания и рынок

Стратегия экспансии





Новые форматы

Удобство расположения (convenience), дискаунтеры, гипермаркеты (week-end markets)

Консолидация

Приобретения небольших сетей крупными

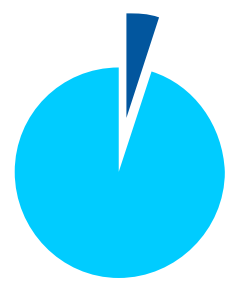
Региональная экспансия

Города-«миллионники»

Западные ритейлеры

Экспансия на региональный рынок через 2-3 года

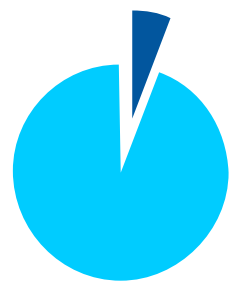
ДОЛЯ РЫНКА 5-ТИ КРУПНЕЙШИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА



5%
ПРОДУКТЫ



36%
ЭЛЕКТРОНИКА



6%
АПТЕКИ



9%
ТОВАРЫ ДЛЯ
КРАСОТЫ И
ЗДОРОВЬЯ



9%
СДЕЛАЙ
САМ

 **5 крупнейших участников рынка**



Экспансия

Целью является:

- **увеличение доли рынка** в регионах присутствия 36,6: *занять 10-20% аптечного рынка в каждом из городов,*
- **вход на региональные рынки** в прочих регионах: *открыть аптеки во всех городах с населением более 500 тыс. человек*

Инструменты экспансии

Приоритетны и органический рост, и рост за счет приобретений – в зависимости от специфики региона

Диверсификация предложения

Адаптация предложения под условия региональных рынков за счет гибкой системы форматов, **эксплуатация эффективного бренда и ключевого value proposition 36,6**



АПТЕКА • ЗДОРОВЬЕ • КРАСОТА

СПАСИБО

АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6