

**Владимир Л.Богданов**  
**Вице-президент компании ЕВРОСЕТЬ по маркетингу**

**Предварительные итоги работы компании ЕВРОСЕТЬ в 2006 году**

Оборот компании ЕВРОСЕТЬ в 2006 году составил **4,62** млрд. долларов. Это на **79%** больше прошлогоднего.

На диаграмме 1 приведена динамика роста годового оборота компании ЕВРОСЕТЬ.

Диаграмма 1



Количество салонов в **1221 городе 10** стран СНГ (**Россия, Украина, Белоруссия, Молдавия, Эстония, Латвия, Литва, Казахстан, Узбекистан, Киргизия**) на конец 2006 года составило **5087** салонов. Прирост количества салонов на конец 2006 года по сравнению с количеством салонов компании на конец 2005 года составил **64%**. Напомним, что количество городов присутствия салонов связи ЕВРОСЕТЬ в конце 2005 года составляло 795. Т.е. в 2006 году салоны компании открылись в 426 новых для компании городах.

На диаграмме 2 приведена динамика роста количества салонов компании ЕВРОСЕТЬ.

Диаграмма 2



Количество проданных сотовых телефонов компанией в 2006 году составило более **12,117** млн. шт. или **1,23%** от мировых продаж сотовых телефонов. Т.е. в салонах компании был продан каждый 80-ый сотовый телефон, проданный в мире. Количество проданных сотовых телефонов компанией в 2006 году на **33%** больше прошлогодних продаж.

На диаграмме 3 приведена динамика роста количества розничных продаж сотовых телефонов компанией ЕВРОСЕТЬ.

Диаграмма 3



На диаграмме 4 приведено распределение долей продаж сотовых телефонов в 2006 году по количеству по вендорам, на диаграмме 5 – в динамике по ведущим вендорам, а на диаграмме 6 – сравнение распределения долей продаж сотовых телефонов в компании в марте и декабре 2006 года по вендорам.

Диаграмма 4

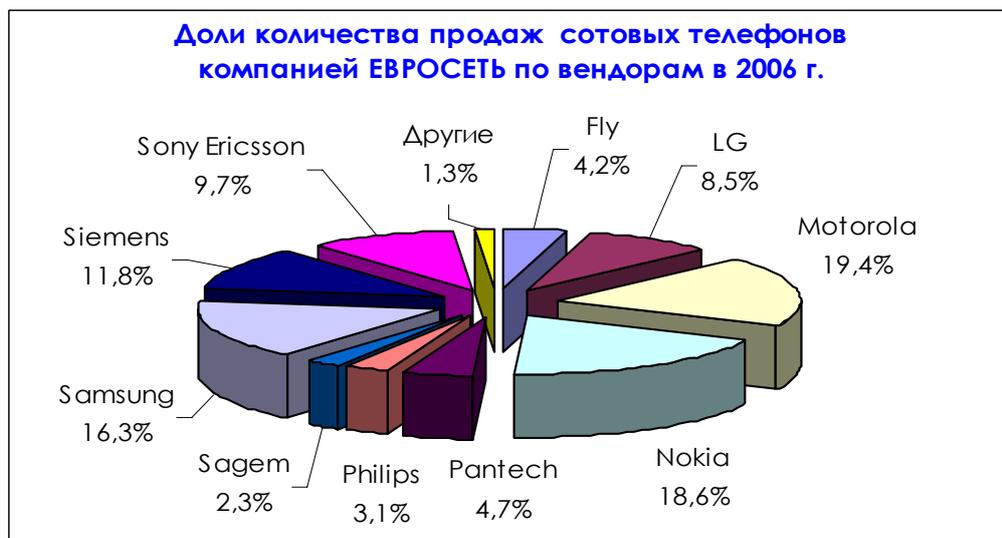


Диаграмма 5

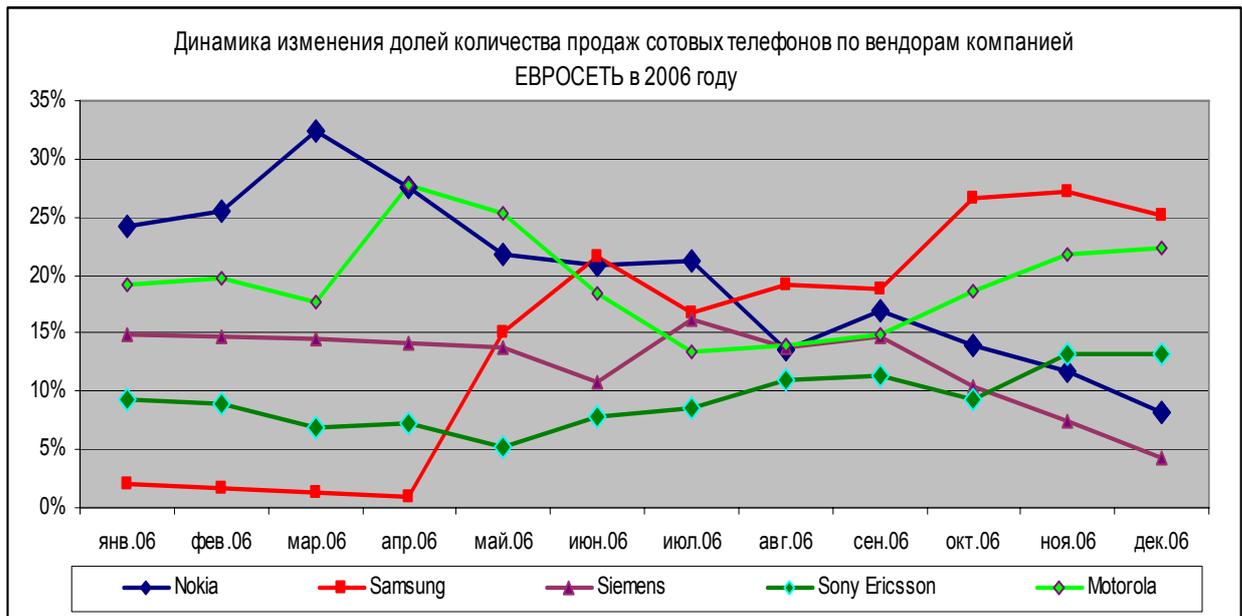
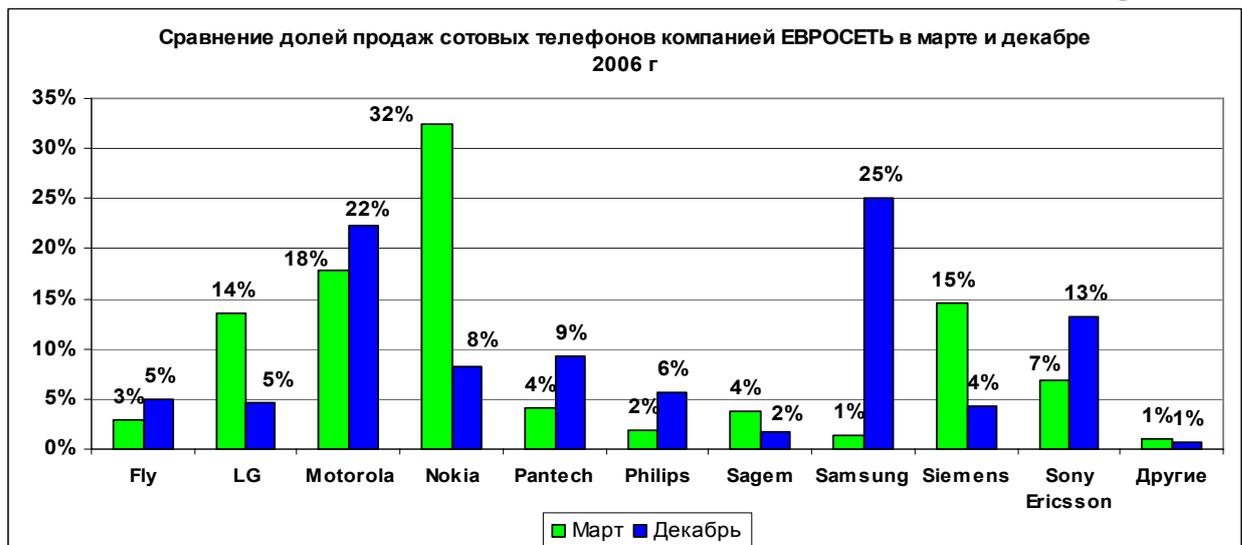


Диаграмма 6

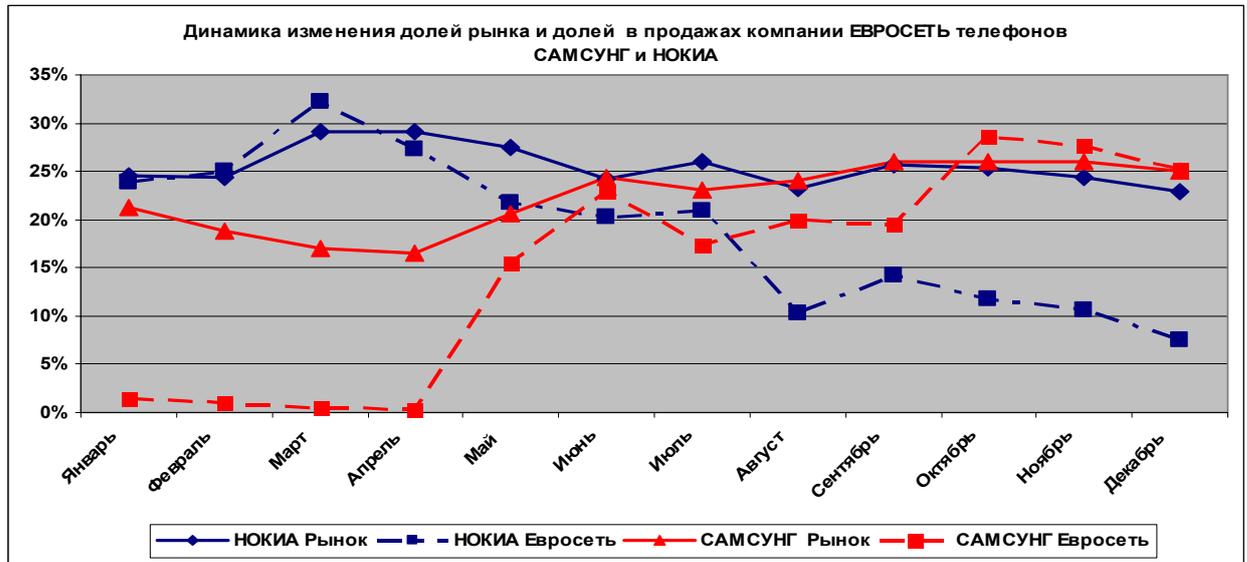


Как видно из диаграмм 5 и 6:

- первые 4 месяца 2006 года компания активно продавала телефоны **NOKIA**, причем доля продаж этих телефонов доходила до **32%**. При этом количество продаж телефонов **SAMSUNG** было минимальным и доля этих продаж упала до **0,7%**,
- начиная с марта, в компании начались активные продажи телефонов **SAMSUNG**, доля которых в четвертом квартале превысила **25%**,
- с августа – минимизация продаж телефонов **NOKIA**, причем в декабре доля продаж этих телефонов в розничной сети компании упала до **7,5%**.

**Именно эти обстоятельства в начале года определили лидерство на рынке России компании NOKIA, а к концу года переходу лидерства к компании SAMSUNG (см. диаграмму 7).**

Диаграмма 7



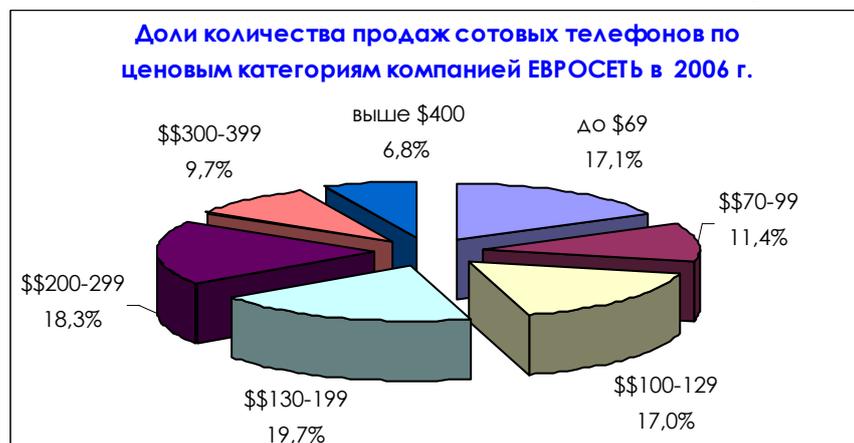
И если бы компания не увлеклась продажами телефонов второстепенных вендоров (Fly, Pantech, Philips, Heier, Sagem, Sitronics), доля продаж которых в декабре составила более 22%, а сосредоточилась на продажах телефонов SAMSUNG, то отрыв компании SAMSUNG на рынке в конце года был бы еще заметнее.

Однако, несмотря на смену в четвертом квартале лидера на рынке, в целом на рынке за 2006 год продажи телефонов компании NOKIA, за счет больших продаж в первой половине года в розничной сети компании ЕВРОСЕТЬ, были выше продаж телефонов компании SAMSUNG на 14%.

Однако, если ситуация останется аналогичной ситуации конца 2006 года и компания ЕВРОСЕТЬ большее внимание уделит продажам телефонов компании SAMSUNG за счет уменьшения продаж телефонов второстепенных вендоров, абсолютным лидером на рынке России в 2007 году с большим отрывом, не меньшим 5%, будет компания SAMSUNG.

На диаграмме 8 приведено распределение продаж сотовых телефонов по ценовым сегментам.

Диаграмма 8



Количество проданных SIM-карт сотовых операторов компаний в 2006 году составило **14,68** млн.шт.

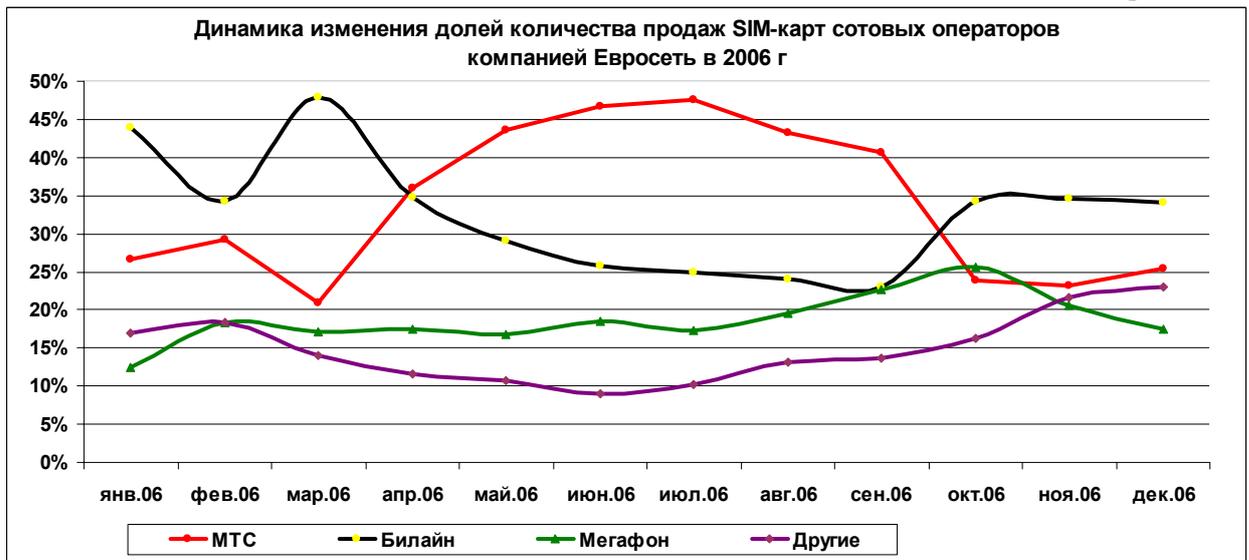
Это на **9%** больше прошлогодних продаж.

На диаграмме 9 приведено распределение продаж SIM-карт компаний в 2006 году по операторам, а на диаграмме 10 – в динамике.

Диаграмма 9



Диаграмма 10



**Количество чеков** за 2006 год в розничной сети компании составило около **290** млн.шт.  
**Количество посетителей салонов компании в 2006 году оценивается в более 700** млн. человек.

Общее число сотрудников компании на конец 2006 года – 34 300 человек.