

«ОСТ» полюбила за границу

Компания намерена в 1,5 раза увеличить экспорт водки

Вслед за другими российскими производителями водки об увеличении экспорта объявила группа «ОСТ». Как сообщил РБК daily гендиректор «ОСТ-Алко» Алексей Ершов, компания начала поставки водки на рынок Болгарии и Великобритании - первая партия составила 25 тыс и 10 тыс бутылок соответственно. В 2006 году объем экспортных поставок компании составил 155 тыс дал, а в этом году с учетом новых договоров планируется увеличить этот показатель в полтора раза. Участники рынка, впрочем, считают планируемые объемы поставок «ОСТ» незначительными. По их словам, чтобы закрепиться на зарубежных рынках, потребуются серьезные вложения в продвижение.

Группа предприятий «ОСТ» объединяет четыре бизнеса — производство алкоголя и безалкогольных напитков, дистрибуцию и строительный бизнес. В 2006 году оборот группы составил 10,2 млрд руб., из которых 70% приходится на крепкий алкоголь, 20% — на слабый алкоголь и безалкогольные напитки, 10% — на непрофильные активы. Выручка группы по РСБУ в 2006 году составила 15,2 млрд руб. По данным «Бизнес Аналитики», в прошлом году «ОСТ» занимала 3,1% водочного рынка РФ (по стоимости).

В настоящее время география экспорта продукции «ОСТ-Алко» насчитывает более 20 стран: 60% поставок приходится на СНГ, 40% — на дальнее зарубежье. Намерение расширить экспортную программу в «ОСТ» объясняют растущим в мире спросом на русскую водку. «На рынках Европы и США идет перераспределение спроса на крепкие спиртные напитки в сторону водки, которая сделана в стране происхождения этого напитка — в России, — сказал РБК daily Алексей Ершов. — Поэтому мы будем активнее искать контрагентов, которые готовы заниматься дистрибуцией нашей продукции на территории разных стран».

Первый шаг уже сделан: начались поставки в Болгарию и Великобританию. В Болгарии эксклюзивным дистрибьютором «ОСТ» стала компания Tobi Liqueur King Ltd. Она будет реализовывать торговые марки «Стольная», «Шустовъ», «Богородская», «Московская губерния» в сетях Metro, Billa, Familia, а также в гостиничных сетях. Всего в течение 2007 года планируется поставить на рынок Болгарии 100 тыс. бутылок. На британском рынке «ОСТ» намерена продавать свою премиальную водку «Сокровище Руси»



ФОТО: ОСТ

Гендиректор «ОСТ-Алко» Алексей Ершов верит в успех собственных марок за рубежом

Компания Allied Continental Ltd будет заниматься распространением и продвижением продукции, которая первое время будет эксклюзивно продаваться в сегменте HoReCa (отели, рестораны, кафе), в том числе в сети ресторанов Caviar House, клубе Ghinawhite, барах Revolution. По словам г-на Ершова, отпускная цена с завода составляет от одного до восьми евро за бутылку, а стоимость продукции «ОСТ» на рынке Европы будет превышать ее в два-три раза.

Участники рынка, впрочем, считают названные «ОСТ» объемы поставок незначительными. «Видимо,

начальник отдела по связям с общественностью «Русский алкоголь» Александр Коровка. По его оценкам, чтобы обеспечить успешные продажи в течение двух-трех лет, «ОСТ» только в одной Великобритании придется потратить 10—15 млн долл.

Намерение «ОСТ» укрепить экспортное направление укладывается в тенденцию рынка: с прошлого года российские производители водки проявляют все больший интерес к европейским рынкам. Так, ГК «Русский алкоголь» в этом году собирается увеличить экспорт водки в страны СНГ и Европы до 750 тыс дал с

(Jewel of Russia), а также водку, настойку и бальзам под торговой маркой «Шустовъ» (TM Shustov).

это только первый шаг, который компания собирается сделать на рынке этих стран», — считает

316 тыс. дал в прошлом году, а компания «Урожай» сообщила о планах к 2010 году довести объем ежегодных продаж водки «Парламент» в Великобритании до 100 тыс. дал. «Западные дистрибьюторы стали понимать важность аутентичности продукта, поэтому каждый из них хочет иметь в своем портфеле именно русскую водку», — объясняет возросшую активность российских производителей в Европе вице-президент «Парламент Групп» Сергей Куприянов.

ОЛЕГ ТРУТНЕВ

Группа «ОСТ» планирует в 2007 году снизить долговую нагрузку, сообщается в аналитическом обзоре банка «Уралсиб», опубликованном после встречи аналитиков и руководства компании. В 2006 году коэффициент долга компании к EBITDA составляет около 7 (EBITDA — 683,6 млн руб., долг — 4,8 млрд руб.). «В 2007 году группа не планирует увеличения долговой нагрузки, однако ожидает практически двукратного роста EBITDA. до 1,5 млрд руб., — говорится в обзоре. — Соответственно, прогноз компании по коэффициенту долг/EBITDA на конец 2007 года равен 3,2». Кроме того, по данным «Уралсиба», акционеры «ОСТ» планируют инвестировать в группу порядка 20—25 млн долл., которые предположительно будут направлены в подразделения «ОСТ-Алко» и «ОСТ-Аква».