



## ПРЕСС-РЕЛИЗ

### Итоги деятельности АО «RG Brands» за 2011 год

<i>тыс. тенге</i>	<b>2011 год</b>	<b>2010 год</b>	<b>2009</b>	<b>2011к 2010</b>	<b>2010 к 2009</b>
Выручка	30 950 358	25 894 393	22 929 861	20%	13%
Валовая прибыль	11 138 560	9 081 462	7 053 644	23%	29%
Валовая маржа, %	36%	35%	31%		
ЕБИТДА	4 253 769	3 804 951	3 284 044	12%	16%
ЕБИТДА маржа, %	13,7%	14,7%	14,3%		
Курсовая разница	91 465	693 646	-3 770 560		
Чистая прибыль/убыток	1 114 746	1 988 353	-3 154 382		
Чистый финансовый долг	10 287 343	15 351 305	16 078 292		

- Продажи RG Brands за 2011 год выросли на 20 процентов и составляют около 30,9 млрд. тенге
- 12-месячный валовой доход компании увеличился на 23 процента, что в тенге составляет 11,1 млрд. тенге
- Показатель ЕБИТДА вырос на 12%, что составляет 4,2 млрд. тенге
- Компания «RG Brands» достигла намеченных целей в сфере продаж

В 2011 году АО «RG Brands» продолжила успешно выполнять трехступенчатую программу развития, которая состоит из следующих категорий: «Развитие новых продуктов», «Доминирование на отечественном рынке» и «Территориальная экспансия». Благодаря выбранному курсу, за 12 месяцев 2011 года, компания добилась 20-процентного роста доходов. Показатели роста компании 2010 года превышают данные за 2009 год на 13 %. Вторая половина 2011 года была успешной для RG Brands - благодаря внедрению маркетинговых инициатив и фокусу на высокодоходных категориях продуктов, что позволило компенсировать затраты на покупку подорожавших сырья и материалов. Компания продолжает повышать операционную эффективность и активно реинвестировать средства, полученные за счет сокращения операционных издержек, в развитие ключевых брендов компании. Продуктовые инновации и использование лучших мировых практик в торговых и маркетинговых программах продолжают давать устойчивый рост продаж и маржинального дохода по всем продуктовым категориям.

Соковая категория сохраняет свои темпы роста, опираясь на лидирующие бренды компании – «Gracio», «DaDa», «Нектар Солнечный» и «DaDaDay». Чай «Piala Gold» сохранил свое лидерство на рынке, молоко «МОЕ» показывает отличный рост, также как и снековый бренд «GRIZZLY». Все три бренда в категории «продукты питания» опережают темпы роста рынка. Фокус RG Brands на развитии сильных региональных брендов с высоким потенциалом роста привёл к запуску компанией бутылированной воды А'SU в 2010 году, разработанной при поддержке ведущих международных экспертов. Динамика развития А'SU по продажам и доле рынка как в третьем квартале, так и по 2011 году полностью соответствуют ожиданиям компании. Дальнейшее расширение производства А'SU запланировано на начало 2012 года. Хорошие результаты были достигнуты в категориях газированных напитков и Холодного Чая - международные бренды «Pepsi», «7UP», «Mirinda» и «Lipton Iced Tea».

Дальнейшее развитие программы продуктовых инноваций привело в апреле 2011 года к запуску торговой марки Aport (первый в СНГ газированный сокосодержащий напиток), название которого возникло на основе легенд и признания знаменитого алматинского сорта яблок «Апорт». Хорошие результаты вывода на рынок бренда Aport дают основания ожидать от него ускоренного роста в дальнейшем, а также говорят о





возможном расширении бренда в 2012 году. Компания уже получает первые результаты от исполнения программы развития бизнеса на рынках Центральной Азии и России благодаря активной поддержке брендов и местных партнеров. Доля выручки от продаж вне Казахстана в этом году увеличилась до 17% в общей выручке по сравнению с 9% в прошлом году.

23-процентный рост валовой прибыли указывает на хорошую структуру и сильную финансовую модель бизнеса. RG Brands получает улучшение показателей доходности не только от реализации эффекта масштаба, но и от повышения операционной эффективности и увеличения доли высокомаржинальных продуктов, включая запуски новых продуктов (A'Su и Aport).

Показатель EBITDA возрос на 12% против прошлого года. Снижение на 1% показателя его маржинальности объясняется увеличением затрат на маркетинг и развитие новых продуктов, что обеспечило необходимое присутствие наших брендов на рынках. Также свое влияние оказывает сочетание ускоренного роста продаж и пока еще невысокой маржи по нашим франчайзинговым брендам и операциям на рынках Центральной Азии и России. Мы считаем, что подобные инвестиции приведут к улучшению прибыльного роста в 2012 году.

RG Brands придерживается политики «трех ключевых источников роста» в своем среднесрочном плане развития: «усиление лидерства на отечественном потребительском рынке», «ввод и развитие лидирующих брендов в перспективных продуктовых категориях и территориальная экспансия на близлежащих рынках». Претворяя данный план в жизнь, в 2011 году RG Brands создал наилучшую платформу для роста компании в 2012-2016 гг.

Компания продолжает генерировать денежные средства опережающими темпами за счёт значительного роста доходов, а также более эффективного управления рабочим капиталом. Так, чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности в 2011 году, составили около 2,7 млрд. тенге, что в 7 раз превышает аналогичный показатель за 2010 год. Также в 2011 году компания осуществила погашения по финансовым обязательствам на общую сумму около 3,9 млрд. тенге. Набранные темпы роста продаж и доходности, а также серьезное усиление ключевых статей балансового отчета позволяют RG Brands подтвердить свои оптимистичные планы на 2012 год и продемонстрировать улучшение всех ключевых показателей в следующие 12 месяцев. Все это нашло свое отражение в пересмотре международным рейтинговым агентством Moody's прогноза по рейтингу компании, который был изменен на «стабильный» в октябре 2011 года.

#### Справка

АО «RG Brands» (KASE: RGBR), ведущий производитель соков и сокосодержащих напитков, молока, чая, газированных напитков и снеков в Казахстане. Компания обладает портфелем брендов, как собственных, так и международных: соки – «Gracio», «DaDa» и DaDaDay, «Нектар Солнечный». Напитки – A'SU, Lipton Ice Tea, AquaFina, Pepsi, 7up, Mirinda. Молоко – «Мое». Чай – «Пиала». Снеки – «Гризли».

Рейтинг, присвоенный Международным рейтинговым агентством Moody's, B3/stable.

Инструменты АО "RG Brands", включенные в торговые списки KASE, RGBRb4, RGBRb5, RGBRb6 (без рейтинговой оценки первой подкатегории)

#### Контактные данные:

Бибинур Киргабакова

телефон: +7 (727) 2 66 70 77, вн. 202

факс: +7 (727) 2 66 74 00

веб-сайт: <http://www.brands.kz/>

