



## ПРЕСС-РЕЛИЗ

АО «RG Brands»: итоги деятельности за 1 квартала 2012 года

Тыс. тенге	1 квартал 2012 года	1 квартал 2011 года	Изменение, %
Выручка	6,502,224	5,991,312	9%
Валовая прибыль	2,558,050	1,971,222	30%
Валовая маржа, %	39%	33%	20%
ЕБИТДА	935,070	726,210	29%
ЕБИТДА маржа, %	14.4%	12.1%	19%
Курсовая разница	-74,323	-134,756	
Чистая прибыль/Убыток	302,658	119,673	153%
Чистый финансовый долг	13,837,375	15,921,324	-13%

- Продажи RGBrands в первом квартале 2012 года выросли на 9 процентов и составляют 6,5 млрд. тенге
- 3 - месячный валовой доход увеличился на 30 процентов, что в тенге составляет 2,5 млрд. тенге
- Показатель ЕБИТДА вырос на 29 процентов, что составляет 935 млн. тенге
- Компания RGBrands уверена в успешном достижении плана годового роста

RGBrands продолжает успешно выполнять трехступенчатую программу развития, которая состоит из следующих категорий: «Развитие новых продуктов», «Доминирование на отечественном рынке» и «Территориальная экспансия». За первые 3 месяца 2012 года, компания смогла достичь 9-процентного роста доходов. В 2011 году RGBrands увеличил уровень доходов на 20 процентов по сравнению с 2010 годом. Успешные результаты первого квартала 2012 года были достигнуты благодаря внедрению маркетинговых инициатив и фокусу на высокодоходных категориях продуктов, а также разумной ценовой политике компании.

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 - Gracío, DaDa, Нектар Солнечный и DaDaDay. Чай Piala Gold сохраняет лидирующие позиции на рынке, продажи бренда также увеличились в связи с запуском новой марки пакетированного чая Piala Assortea, а также благодаря росту продаж Piala Classic. Молоко MOE демонстрирует отличный рост благодаря запуску новой упаковки. Продажи снекового бренда GRIZZLY за первые три месяца 2012 года также охарактеризованы агрессивным ростом.

Фокус RG Brands на развитии сильных региональных брендов с высоким потенциалом роста привёл к запуску компанией бутылированной воды А'SU в 2010 году. 2011 год и первые месяцы 2012 года охарактеризованы положительным уровнем продаж данного бренда, что полностью соответствует ожиданиям компании. В первом квартале 2012 года компания начала выпуск воды А'SU в литровой упаковке, предоставляя RGBrands допуск к дополнительным 30% доли рынка бутылированной воды. Хорошие





результаты были достигнуты в категориях газированных напитков и Холодного Чая - международные бренды Pepsi, 7UP, Mirinda и Lipton Iced Tea. Следует отметить, что в конце 2011 года компания начала выпускать холодный чай Lipton в литровой упаковке.

Дальнейшее развитие программы продуктовых инноваций привело в апреле 2011 года к запуску торговой марки Aport (первый в СНГ газированный сокодержатель напиток), название которого возникло на основе легенд и признания знаменитого алматинского сорта яблок «Апорт». Апорт продолжает уверенно расти в первом квартале 2012 года. Усилению позиций Aport на рынке послужит редизайн упаковки продукта, запланированный на летний сезон, а также выпуск новых вкусов напитка.

Компания уже начинает получать первые результаты от исполнения программы развития бизнеса на рынках Центральной Азии и России благодаря активной поддержке собственных брендов и местных партнеров. Доля роста продаж на международных рынках, в частности в России, позитивно сказалась на результатах RGBrands в первом квартале 2012 года.

30-процентный рост валовой прибыли указывает на сильный концепт и хорошую экономическую 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).

Результаты EBITDA за три месяца 2012 года были охарактеризованы 29-процентным ростом, а показатель маржинальности EBITDA увеличился на 2,3 пункта, благодаря выполнению программы по снижению затрат, улучшению эффективности предприятия и предшествующих агрессивных инвестиций в маркетинг и разработку новых продуктов, обеспечивающих рост высоко маржинальных продуктов.

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». В 2012 году компания уверена, что сможет обеспечить устойчивый прибыльный рост согласно Стратегическому плану.

Компания продолжает осуществлять инициативы, направленные на усиление баланса, в первом квартале 2012 года RG Brands рефинансировала краткосрочные финансовые обязательства в полтора миллиарда тенге на пятилетний срок, получив при этом более низкую процентную ставку. Компания также привлекла трехлетний кредит в 740 миллионов тенге, что привело к значительному усилению позиций по ликвидности. Также в 1 квартале 2012 года компания осуществила погашения по финансовым обязательствам на общую сумму около 1 млрд. тенге.

Набранные темпы роста продаж и доходности вместе с усилением ключевых статей балансового отчета позволяют RG Brands подтвердить свои оптимистичные планы на 2012 год и продемонстрировать улучшение всех ключевых показателей в следующие 12 месяцев.

#### Справка

АО «RG Brands» (KASE: RGBR), ведущий производитель соков и сокодержатель 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/>

