

ОТЧЕТ
О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ
2018



СОДЕРЖАНИЕ

Ключевые цифры 2018 года	02
Сообщение от председателя правления	04
Миссия и видение	06
Сообщение от председателя совета директоров	08
Положение в отрасли	10
История компании	14
Приоритетные направления деятельности	17
Дом брендов	18
Основные события года	22
Маркетинговая активность брендов	34
Дистрибуция	40
Развитие собственной розницы	41
Импорт	42
Экспорт	43
Производство	46
Продукты питания	47
Социальная ответственность	48
Сотрудники и ценности	50
Перспективы развития на 2019 год	52
Корпоративное управление	53
Финансовый обзор	60
Акционерам и инвесторам	62
Финансовая отчетность	66

Полная версия годового отчета компании за 2018 год находится на сайте <http://belugagroup.ru/investors/annual-reports/>

10 500

сотрудников

4^{-ю}

строчку занимает Beluga в суперпремиальном сегменте водки в мире

2 000 > 90

человек работают в продажах

стран присутствия

5

континентов присутствия

№1

на алкогольном рынке России

+15%

операционная прибыль

№4

среди водочных компаний в мире

+16%

чистая выручка

+43%

чистая прибыль

«Беленькая» входит

В ТОП-20

самых продаваемых водок в мире

BELUGA GROUP входит
В ТОП-3

российских компаний в категории «Коньяк»

+17%

показатель EBITDA

+2% 3

выручка алкогольного сегмента

бренда входят в топ-10 водочных марок России

26%

рынка сегмента standard в России принадлежит коньяку «Золотой Резерв»

Ключевые цифры 2018

СООБЩЕНИЕ ОТ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ

Уважаемые коллеги!

В 2018 году компания продолжила укреплять свои рыночные позиции и реализовала ряд серьезных проектов, которые станут основой для дальнейшего устойчивого развития компании.

Одним из важнейших решений года было приобретение винодельческого комплекса «Поместье Голубицкое». Мы решили попробовать свои силы в виноделии. Направление российских вин активно растет, и, наблюдая за этим трендом, мы сделали решительный шаг в новую для нас категорию. Покупатели интересуются вином, производимым в России, готовы его приобрести и признают его хорошее качество. Собственная винная линейка — это возможность предложить премиальный продукт винным энтузиастам и завоевать большую аудиторию. Масштабный запуск тихих вин Golubitskoe Estate состоится уже весной 2019-го.

В целом по итогам года BELUGA GROUP — алкогольная компания № 1 в России и № 4 среди водочных в мире. Три бренда из портфолио группы входят в топ-10 водочных марок в России, «Беленькая» является одним из 20 самых продаваемых водочных брендов в мире, а Beluga сохраняет лидирующие позиции в суперпремиальном сегменте.

Если говорить о деятельности компании в 2018 году, то в натуральном выражении рост составил 1,4 %, операционная прибыль увеличилась на 15 %, а чистая прибыль — на 43 %.

Продажи всей продукции группы выросли на 1,4 %. Существенный рост продемонстрировали партнерские бренды, которые компания представляет в России на эксклюзивной основе. Отгрузки по этим позициям увеличились на 29,5 %. Рост показали группа крепкого алкоголя, где драйверами стали линейка William Grant & Sons, ром Barceló и бренды Torres (по итогам 2018 года компания Familia Torres наградила BELUGA GROUP как лучшего партнера по продажам премиального портфеля бренды), и винное направление, растущее органически и за счет присоединения к дистрибуционному портфелю всемирно известных брендов — Luce, Masi, Gerard Bertrand, Billecart-Salmon и др.

Отгрузки продукции на экспорт также показали позитивную динамику +32,5 %. Реализация превысила 1 млн кейсов. Это связано с рядом факторов, важнейшим из которых является рост узнаваемости бренда Beluga в мире. Происходит значительное усиление позиций Beluga в Израиле и Индии, хорошие результаты демонстрируют Италия, Германия, Болгария, Голландия и Австрия, а также канал Duty Free.

В отчетном периоде в ответ на актуальные тенденции индустрии, экономики и потребительского поведения повышались технологичность и производительность предприятий, увеличивалась эффективность внешних и внутренних процессов, запускались новые продукты и в конечном итоге усиливалась компания.

Всего за 10 лет группа трансформировалась из локального производителя, у которого 90 % бизнеса составляли продажи водочной продукции на рынке России, в международного игрока, обладающего широким портфелем собственных и импортных брендов. Это стало возможно благодаря команде сотрудников, состоящей из 10 500 человек, которые каждый день своей работой приближают группу к новым достижениям и вершинам.

Александр Мечетин,
председатель правления BELUGA GROUP



МИССИЯ И ВИДЕНИЕ

МИССИЯ

Мы наполняем бренды качеством и эмоциями, а бокалы — настроением и праздником.

ВИДЕНИЕ

Быть лучшей алкогольной компанией, которая формирует высокие стандарты цивилизованного бизнеса и индустрии, чья продукция всегда номер один для потребителя в любой категории и каждой торговой точке.

СООБЩЕНИЕ ОТ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Коллеги!

2018 год был посвящен качественному развитию BELUGA GROUP. Мы работали над повышением эффективности бизнеса и совершенствовали стандарты корпоративного управления, уделяя особое внимание стратегии продаж и трансформации коммерческих подходов. Совет директоров, в который в 2018 году вошли новые независимые директора, принимал активное участие в жизни компании, объединяя интересы бизнеса с интересами акционеров. Сильное руководство и качественное управление являются важнейшими факторами успешного развития BELUGA GROUP.

Среди стратегических направлений можно отметить следующие.

В производственном блоке были реализованы масштабные обновления, призванные повысить качество процессов: переоснащены современным оборудованием линии розлива на «Заводе Георгиевский. Традиции качества». BELUGA GROUP существенно инвестировала в технологическое оснащение заводов, внедрив помарочный учет на всех предприятиях и поддержав законодательную инициативу, необходимую для роста легального рынка и устранения теневого оборота.

В 2018 году продолжилась работа по диверсификации портфеля компании: мы реализовали ряд запусков, среди которых джин Green Baboon и ирландский виски Troublemaker. Новинки гармонично дополнили портфель BELUGA GROUP, обеспечив представленность в основных категориях. Кроме того, был обновлен ряд брендов и состоялось расширение линеек новыми востребованными SKU.

Конечно, важное событие 2018 года — начало освоения российского виноделия.

Это очень интересное и перспективное направление деятельности группы, мы с энтузиазмом ждем выпуск обновленной линейки тихих вин Golubitskoe Estate и игристых — Tête de Cheval.

Еще один приоритет прошлого года — развитие розничной сети «ВинЛаб». Собственный ретейл помогает быстро выводить на рынок новые категории, например вино, поскольку позволяет напрямую предлагать ассортимент потребителям. Мы становимся ближе к покупателю, к его нуждам, лучше понимаем, как он выбирает продукты, что ему нравится. С учетом нашей диверсифицированной стратегии «ВинЛаб» — важный компонент бизнеса. Сеть активно развивается, в прошлом году произошло практически удвоение точек, их количество достигло 467.

Уникальная дистрибуционная платформа компании остается одним из важнейших преимуществ группы и драйвером стабильных коммерческих результатов.

В 2018 году группа продолжила партнерство с компанией Bacardi, подписав соглашение о продлении сотрудничества по розливу и упаковке виски William Lawson's и William Lawson's Super Spiced в России на мощностях «Завода Георгиевский. Традиции качества». Данный проект является успешным примером импортозамещения в отрасли, когда компания сокращает издержки, сохраняя уровень качества.

Все успехи и достижения BELUGA GROUP стали возможны благодаря команде, которая была и остается главным активом компании. Именно поэтому еще одним ключевым фокусом работы в прошлом году стало развитие культуры подготовки и обучения персонала, управление талантами и совершенствование профессиональных компетенций сотрудников.

Стабильно высокие показатели BELUGA GROUP в 2018 году позволяют с уверенностью ставить глобальные задачи на 2019-й. Компания продолжит развивать существующие направления деятельности с акцентом на премиальный сегмент, укреплять свои позиции на рынке и предлагать покупателям лучшие бренды по лучшим ценам.

Николай Белокопытов,
председатель совета директоров BELUGA GROUP



ПОЛОЖЕНИЕ В ОТРАСЛИ

BELUGA GROUP — один из крупнейших игроков на российском алкогольном рынке, который производит и продает алкогольные напитки самого высокого качества во всех основных категориях. Группа объединяет более 10 500 талантливых и профессиональных сотрудников и представляет свою продукцию более чем в 90 странах мира на 5 континентах.

Сегодня BELUGA GROUP занимает 1-е место среди алкогольных компаний России с долей производства водки — 11 %, коньяка — 12 % и ликеро-водочных изделий — 24 %. Флагманский бренд портфеля — суперпремиальная водка Beluga — является лидером по объему продаж в России и СНГ, а бренд «Беленькая» входит в 20 самых продаваемых водочных брендов мира.

Диверсифицированный портфель группы включает торговые марки, работающие в ключевых категориях и сегментах спиртных напитков. В настоящее время основными брендами BELUGA GROUP в категории «Водка» являются: Beluga, «Мягков», «Беленькая», «Архангельская» и «Царь», а также новинки премиального сегмента — «Белая Сова» и «Медная Лошадка». В категории «Российский коньяк» лидирующие позиции занимают торговые марки «Бастион», «Золотой Резерв», Le Lion de Pierre, «Старая гвардия». В категории «Вино» компания выступает с брендами Golubitskoe Estate и VOGUE. Кроме того, группа лидирует в производстве горьких и сладких настоек с линейками Doctor August и «Архангельская».

В рамках импортного направления бизнеса BELUGA GROUP сотрудничает с ведущими мировыми производителями,

являясь одним из крупнейших независимых дистрибуторов в России. Группа эксклюзивно представляет и продает продукцию мультибрендовой компании William Grant & Sons и коньячного дома Camus, а также биттеры «Рижский бальзам», бренди Torres и ром Barceló. В портфеле группы эксклюзивно представлена продукция мировых винных компаний, включая такие известные марки, как Masi, Faustino, Cono Sur, Luce, Billecart-Salmon, Domaines Barons de Rothschild, Gerard Bertrand, Louis Latour.

BELUGA GROUP является партнером глобального лидера Bacardi по розливу и упаковке виски William Lawson's и William Lawson's Super Spiced.



/1
Новая
креативная концепция
Beluga



/2

Гранатовый
пунш на водке
«Беленькая
Золотая»

Компания управляет шестью заводами и одним винодельческим комплексом. Производственные площадки группы используют современное оборудование совокупной производительности свыше 20 млн декалитров и оснащены согласно требованиям законодательства в области производства алкогольной продукции; штат объединяет специалистов с многолетним опытом работы в своих направлениях. BELUGA GROUP также управляет собственной дистрибуционной системой в России, в которой работают более 2 000 профессионалов.

Дистрибуционная система остается сильной стороной компании. Одним из поддерживающих ее каналов и самостоятельным коммерческим проектом является собственная розничная сеть «ВинЛаб», количество магазинов которой по всей России в 2018 году достигло 467.

Дополнительным направлением деятельности BELUGA GROUP является производство продуктов питания, которое осуществляет дочерняя компания АО «ПентАгро».

Стабильность бизнеса группы объективно подтверждает долгосрочный международный рейтинг на уровне «В+» (стабильный), присвоенный рейтинговым агентством FITCH в феврале 2018 года.

BELUGA GROUP является ответственным участником национального алкогольного рынка и проводит целенаправленную политику социальной ответственности. Маркетинг и дистрибуция спиртосодержащих напитков из портфолио компании учитывают все законодательные и социальные аспекты и направлены на взрослых потребителей.

Компания полностью соблюдает требования российского законодательства в сфере охраны окружающей среды и стремится к минимизации негативного влияния производства и его отходов на природу. Ключевыми решениями в данном направлении являются рациональное использование природных ресурсов, сбережение электроэнергии, вторичная переработка ряда материалов и корректная утилизация производственных отходов. Мониторинг уровня воздействия производственных объектов на окружающую среду с привлечением специализированных организаций проводится ежеквартально.

Кроме того, группа является ответственным налогоплательщиком: по итогам 2018 года совокупные налоговые отчисления BELUGA GROUP и дочерних компаний в бюджеты различных уровней составили более 36 млрд рублей.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

BELUGA GROUP — это компания с 20-летней историей, которая, применяя лучшие мировые практики, планомерно развивает эффективный и прозрачный бизнес, формирует команду увлеченных профессионалов и ставит перед собой глобальные задачи. Сегодня **BELUGA GROUP** является одним из лидеров рынка, создающим бренды и определяющим тенденции в индустрии.

1999/2001

Основание группы «Синергия». Цель — стать лучшей в отрасли по всем показателям: качеству и ассортименту продукции, технологиям производства, масштабу бизнеса. Создаются и активно развиваются производственный блок и дистрибуционная сеть.

2002

Компания приобретает первое ликеро-водочное предприятие — завод «Уссурийский бальзам». В течение следующих 5 лет в производственном блоке появляется еще 5 заводов.

2003/2006

Развиваются производственные площадки, наращиваются объемы. К 2006 году компания становится одним из крупнейших игроков на рынке крепкого алкоголя, занимая 4-е место по производству в России.

2007

Группа приобретает бренды Beluga и «Беленькая» и размещает собственные акции на бирже, достигнув капитализации более 1 млрд долларов.

2008/2009

Бренд Beluga выходит на рынки европейских стран, Ближнего Востока и США, где открывается первое зарубежное представительство компании. Начинается активное развитие канала Duty Free. Портфель пополняется новым брендом «Мягков», расширяются ассортиментные линейки, увеличиваются объемы производства.

2010

Компания входит в тройку лидеров среди российских алкогольных компаний с объемом производства более 140 млн литров продукции.

2011/2012

Начинается развитие импортного портфеля: заключается эксклюзивное соглашение о дистрибуции продукции с William Grant & Sons, коньячным домом Samus и рядом других известных международных производителей. Формируется собственная уникальная дистрибуционная система. На рынки выходят серии Beluga Allure и Beluga Transatlantic Racing бренда Beluga.

2013

Компания заключает новые контракты в Северной Америке. Бренд Beluga выходит на рынок Китая. В России реализуется запуск собственного виски Fox & Dogs, настоек Doctor August. Во Владивостоке при поддержке компании начинает работать Центр современного искусства «Заря» — площадка для продвижения лучших достижений российской и мировой культуры, оказывающая поддержку местному художественному сообществу.

2014/2015

Портфель импортируемых брендов пополняется новыми категориями, среди которых текила, ром и джин от именитых международных производителей. Группа выделяет дистрибуцию вина в отдельное направление и представляет на рынке коллекции вин от производителей из Франции, Испании, Италии, Чили и ЮАР.

2016

Группа уверенно входит в тройку российских производителей коньяка, сохраняя лидирующую позицию на водочном рынке. Компания подписывает уникальное соглашение с Bacardi о розливе виски William Lawson's на собственном производстве. Группа представляет биттеры Beluga Hunting Berry и Beluga Hunting Herbal и создает лимитированный продукт Beluga Epicure совместно с домом Lalique.

2017

Компания сохраняет лидирующие позиции на рынке России по производству водки, ликеро-водочных изделий, виски и коньяка. Активно развивается импортное направление: реализация партнерских брендов удвоилась, винное направление выросло на 86 %. В рамках расширения партнерства с Bacardi на мощностях компании начинается выпуск еще одного продукта — напитка на основе виски William Lawson's Super Spiced. На рынок выходят новинки: водки «Белая Сова» и «Медная Лошадка», российские коньяки «Ардели» и «Георгиевский», шампанское VOGUE. Компания «Синергия» обновляет корпоративный бренд и обретает имя BELUGA GROUP.

2018

Группа приобретает винодельческий комплекс «Поместье Голубицкое» в Тамани и открывает новое направление деятельности — производство премиальных вин из собственного винограда. Продолжается освоение новых категорий: запускается производство ирландского виски Troublemaker и джина Green Baboon. Развиваются линейки ключевых брендов; группа входит в тройку лидеров по производству коньяка в России. В портфеле импортных вин появляются ведущие мировые бренды: Masi Agricola, Frescobaldi Group, Billecart-Salmon, Gerard Bertrand и Familia Torres. Сотрудничество с Bacardi продлевается на 5 лет. Собственная розничная сеть на конец года насчитывает 467 магазинов по России.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРИОРИТЕТНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ЯВЛЯЮТСЯ ПРОИЗВОДСТВО, МАРКЕТИНГ И ДИСТРИБУЦИЯ СОБСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И ПРОДУКЦИИ КОМПАНИЙ-ПАРТНЕРОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМАЯ НА ЭКСКЛЮЗИВНОЙ ОСНОВЕ.

ДОМ БРЕНДОВ

Собственные бренды

Водка:

Beluga, «Белая Сова», «Медная Лошадка», «Беленькая», «Мягков», «Архангельская», «Русский лед», «Царь», «Георгиевская».



Коньяк (Россия, СНГ):

«Сокровище Тифлиса», «Бастион», «Золотой Резерв», «Ардели», Le Lion de Pierre, «Георгиевский», «Старая гвардия».



Другие категории:

Beluga Hunting, Green Baboon, Troublemaker, Fox & Dogs, «Уссурийский», USURI, Doctor August, Captain's Collection, Trinity, VOGUE, «Арбатское».

Импортируемые бренды

Крепкий алкоголь:

The Balvenie, Clan MacGregor, Glenfiddich, Monkey Shoulder, Grant's, Tullamore D.E.W., Torres, Berneroy, Camus, Milagro, Xenta, Hendrick's, Antica, Plantation, Ron Barceló, Sailor Jerry, Drambuie.



Вино:

Torres, Masi, Faustino, Cono Sur, Luce, Billecart-Salmon, Vranken-Pommery, Domaines Baron de Rothschild, Gerard Bertrand, Louis Latour, Alois Lageder, Calvet, Oyster Bay, Markus Molitor, Duckhorn, Symington, Piccini, Barefoot, Las Moras.



ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ ГОДА

Приобретение винодельни «Помесье Голубицкое»

Российское виноделие — перспективный бизнес и новое для BELUGA GROUP направление деятельности. В июле 2018 года компания приобрела винное хозяйство «Помесье Голубицкое» в Тамани, которое стало одним из приоритетов развития группы.

«Помесье Голубицкое» — это не только инновационная и высокотехнологичная винодельня, позволяющая выпускать до 2,5 млн бутылок вина в год, но и собственные виноградники, а также туристический комплекс. Сама винодельня выполнена в современном стиле и считается одной из самых красивых по исполнению в России. Голубицкая стрелка Таманского полуострова, на которой находится винодельня, является второй зарегистрированной в России географической зоной для вин с защищенным наименованием места происхождения. Этот статус гарантирует, что вина, обозначенные локацией, создаются только из винограда, выращенного на этой территории, с учетом строгих требований на каждом этапе производства.

Микроклимат Голубицкой стрелки уникален для виноградников: роза ветров способствует проветриванию лоз, обеспечивая их естественную защиту от негативных факторов внешней среды, а вулканические почвы, насыщенные минералами, обеспечивают естественное вызревание винограда.

Сепаж винодельни составляют 7 тщательно отобранных европейских сортов: «каберне-совиньон», «мерло», «пино-нуар», «шардоне», «совиньон-блан», «пино-гри» и «рислинг». Виноградные саженцы привезены из питомников Италии и Австрии. Средний возраст лоз — 6–8 лет. Площадь виноградников составляет 231 гектар, еще 750 гектаров земли свободно под посадку и развитие винного хозяйства.

Архитектура винодельни разработана с учетом давления, температуры и уровня влажности, необходимых для создания качественного вина. Производственный комплекс оснащен высокотехнологичным итальянским оборудованием и является одним из самых современных в России.

Вина «Помесья Голубицкое» представлены в двух категориях: классические (сегмент sub-premium) и выдержанные (сегмент premium). Для выдержки вин классической линейки, которая включает моносортные каберне-совиньон, мерло, шардоне, совиньон-блан, рислинг и пино-нуар розе, используются нейтральные емкости

с целью сохранения фруктовости и сочности вина. Вина коллекции Reserve — каберне-совиньон, мерло, пино-нуар и шардоне — проходят выдержку в бутах из скальной породы кавказского дуба, а также в бочках из французского дуба, которые по специальному заказу были произведены именитыми бондарями с учетом стилистики и характера вин Golubitskoe Estate.

Главное направление деятельности «Помесья Голубицкое» — классические игристые вина, которые производят традиционным методом шампанизации, выдерживая ассамбляжи на осадке не менее 9 месяцев, как это принято во Франции. Игристое вино бренда, которое будет называться Tête de Cheval, планируется выпустить в конце 2019 года.

Артур Саркисян — независимый винный критик и глава Союза сомелье и экспертов России — назвал «Помесье Голубицкое» «лучшим российским винным проектом по сочетанию эстетики и технологичности». Потенциал классических аутентичных вин высокого качества в сочетании с масштабом и опытом BELUGA GROUP открывает новые перспективы для развития — не только бизнеса компании, но и российского виноделия в целом.

Развитие категории «Российский коньяк»

Согласно данным IWSR, Россия занимает 1-е место в мире по потреблению коньяка и бренди. BELUGA GROUP входит в тройку лидеров по производству и продажам коньяков в России и продолжает развивать эту перспективную категорию: рост общих продаж в 2018 году составил +25 %.

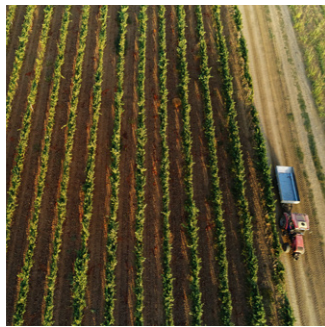
Флагманский бренд «Золотой Резерв» показал динамику +10 % к результатам 2017 года, заняв 26 % среднеценового сегмента рынка. Продажи «Бастиона», представленного в сегменте sub-premium, выросли на 51 %, коньяка Le Lion de Pierre — на 5 %. Важным шагом года стало обновление дизайна ключевых брендов «Золотой Резерв» и «Бастион», что способствовало их премиумизации и «омоложению», а значит — сделало более привлекательными для покупателей.

В традиционной рознице дистрибуция коньяков группы составляет более 50 000 точек, а локальные ключевые клиенты охвачены на 86 %.

В 2019 году компания продолжит укреплять позиции в категории «Российский коньяк», потенциал которой остается очень высоким.



3



4



5



6



7



8

/3-8
 Проект «Поместье
 Голубицкое»

Новинки

Green Baboon

Московский цивилизованный джин Green Baboon — первый премиальный джин из России, продукт с яркой философией и уверенный шаг BELUGA GROUP в перспективную категорию «Джин», которая показывает позитивную динамику на протяжении нескольких лет как в стране, так и в мире.

Продукт разрабатывался больше года. Новый джин проходит дистилляцию в специальном медном аламбике, привезенном из Германии. За его уникальный характер отвечают 15 трав, собранных вручную, среди них, кроме привычного для данного продукта можжевельника, — исландский мох, перечная мята, таволга, Melissa, розмарин, бузина, укроп и другие ингредиенты. В результате дистилляции получается продукт с ярко выраженными органолептическими свойствами, не уступающий по вкусу зарубежным конкурентам. При премиальном качестве напиток имеет оптимальную стоимость, что позволяет привлечь новую аудиторию и, таким образом, пополнить ряды ценителей джина. Green Baboon создан для смелых сочетаний в коктейлях, так как в разных миксах купаж трав раскрывается по-новому, подчеркивая особенности ингредиентов, входящих в его состав.

Креативный смелый дизайн и эффектные презентационные и POS-материалы, изображающие московские высотки в окружении пальмовых листьев, поддерживают дерзкий характер напитка и выгодно выделяют бренд среди конкурентов. В 2018 году Green Baboon появился в сети «ВинЛаб», на начало 2019 года запланированы листинги в ключевых торговых сетях и лучших заведениях канала HoReCa.

Troublemaker

Категория «Ирландский виски» показывает уверенный рост на протяжении последних лет. Оценивая потенциал направления как высокий, BELUGA GROUP в 2018 году представила Troublemaker — бренд ирландского виски.

В основе продукта — 100%-й купажируемый дистиллят, который производится на независимой вискикурне на северо-восточном побережье Ирландии. Купаж выдерживается в дубовых бочках на протяжении 3 лет и проходит двойную дистилляцию. Виски имеет золотисто-янтарный цвет, сложный, гармоничный аромат с нотами меда, карамели и сухофруктов, богатую маслянистую текстуру, а в его мягком вкусе прослеживаются зерновые и фруктовые тона. Заключительный этап производства — розлив по бутылкам — осуществляется на «Заводе Георгиевский. Традиции качества».

/9-12
Бренд
ирландского виски
Troublemaker



9

10



11



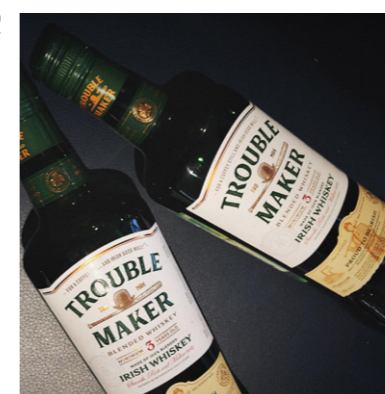
13

14



15

12



16



/13-16
Настроение
от премиального
джина
Green Baboon

/17
 Линейка
 «Сокровища
 Тифлиса»



Вина «Сокровища Тифлиса»

Весной 2018 года BELUGA GROUP представила собственную марку грузинского вина — «Сокровища Тифлиса».

Для создания вин бренда используются автохтонные грузинские сорта винограда: «саперави», «ркацители», «кахури» и др. Линейка, представленная винами «Алазанская долина», «Цинандали», «Мукузани», «Саперави» и «Киндзмараули», создается на одном из крупнейших грузинских заводов по производству вин и коньяков — «Кахетинском Традиционном Виноделии». Характер вин и уникальный колорит Грузии передает эклектичная этикетка с ярким дизайном, выгодно выделяющая продукт на полках магазинов.

Обновление брендов

Новые литражи

В 2018 году линейки собственных брендов BELUGA GROUP пополнились востребованными SKU: малыми литражами и большими объемами для крупных компаний и масштабных событий.

Так, в 2018 году бренд Beluga выпустил большие литражи Beluga Noble и Beluga Gold Line объемом 1,5, 3 и 6 л, а также Beluga Celebration — 1,5 л.

Классическая водка «Архангельская Северная выдержка» в дополнение к стандартному объему 0,5 л представлена новыми SKU 0,7 и 0,25 л.

В линейки российских коньяков «Ардели», «Золотой Резерв» и «Георгиевский» введены флажки объемом 0,1 л, а в линейки биттеров Beluga Hunting Berry и Beluga Hunting Herbal — 0,25 л.

Шотландский виски Fox & Dogs в 2018 году начал выпускаться в новых форматах: ключевом для категории 0,7 л, а также объемом 1 л для дружеских компаний. SKU объемом 1 л появился также в линейке бренда «Золотой Резерв».



18



19



20



21

/18
 Новые объемы
 Beluga Celebration

/20
 Литражи виски
 Fox & Dogs

/19
 Лимитированная серия
 Beluga Noble Winter

/21
 Новый объем 0,25 л
 водки «Архангельская
 Северная выдержка»

/22
Настойки
«Архангельская
Вишня Ручного
Сбора» и «Архан-
гельская Брусника
Ручного Сбора»



Новые вкусы

«Бастион»

В 2018 году был запущен розлив нового коньяка «Бастион» 5-летней выдержки. Высокое качество купажа на основе французских коньячных материалов оттеняет благородный дизайн. Лаконичность и строгость формы бутылки подчеркивают богатство напитка.

Вкус 5-летнего «Бастиона» — насыщенный и глубокий, в нем элегантно гармонируют сладость фруктовых оттенков и пикантность ноток специй. Коньяк обладает долгим богатым послевкусием древесных и шоколадных тонов. Продукт представлен объемом 0,5 л; в 2019 году линейка пополнится SKU 0,25 л.

«Архангельская»

Летом 2018 года рынку была представлена водка «Архангельская Хлебная», узнаваемый аромат и вкус которой достигаются за счет настоя ржаных сухарей. «Хлебная» идеально подходит для гастрономических сочетаний и поддерживает идею крафта, заложенную в ДНК бренда.

Завод АЛВИЗ известен богатой экспертизой в создании уникальных купажей и производстве настоек со времен царской России. За более чем 100 лет поколения технологов отточили мастерство до совершенства; в августе 2018 года опыт специалистов завода получил воплощение в новых настойках «Архангельская Вишня Ручного Сбора» и «Архангельская Брусника Ручного Сбора». Основу первой, кроме ягод, составляют корица и миндаль, а брусничным вкусом второй оттеняет сочетание чабреца и плодов черники. У полусладких некрепких напитков (24 % у «Вишни» и 30 % у «Брусники») большой потенциал как среди мужской, так и женской аудитории. Вкусовые сочетания настоек «Архангельская» понятны покупателям и в то же время сложны для копирования конкурентами. На этикетках изображен старинный инструмент для сбора ягод — как символ ручного сбора ингредиентов для настоек, а каждая бутылка пронумерована. Так как урожаи ягод сменяются, настоящие ценители могут почувствовать тонкие различия в аромате напитков из разных партий.

Fox & Dogs Spiced

В IV квартале 2018 года бренд Fox & Dogs запустил производство виски Spiced с пряным ароматом корицы. Сегмент напитков со специями составляет почти четверть рынка виски, и появление яркого современного Fox & Dogs в этой перспективной нише должно быть позитивно воспринято аудиторией бренда.



23



24

25

«Беленькая Золотая» и «Беленькая Вороная» на спирте «Альфа»

В 2018 году с целью более глубокой диверсификации вкусов внутри линейки было запущено производство водок «Беленькая Золотая» и «Беленькая Вороная» на спирте «Альфа». В состав этого спирта входят натуральные пшеница и рожь, которые придают водке яркие вкусовые ноты. По ряду физико-химических показателей он существенно превосходит другие спирты, а также обладает более высокой степенью очистки.

«Георгиевская»

Линейка водки «Георгиевская» также пополнилась премиальным SKU на основе отборного зернового спирта «Альфа».

VOGUE

В ноябре 2018 года VOGUE Rose было перезапущено в формате полусухого игристого вина — улучшена органолептика и учтены вкусы российского потребителя, предпочитающего более сладкие игристые вина.

/23

«Беленькая Вороная
на спирте "Альфа"»

/24

«Беленькая Золотая
на спирте "Альфа"»

/25

«Георгиевская
на спирте "Альфа"»



/26
Обновленный
дизайн коньяка
«Золотой Резерв»

/27
Линейка бренда
Captain's

26



27

28

Редизайн брендов

«Золотой Резерв»

Российский коньяк «Золотой Резерв» — один из приоритетных продуктов BELUGA GROUP в категории Brown Spirits. Коньяк, занимающий 26 % рынка сегмента standard в России, создается на основе французских дистиллятов, проходящих 5-летнюю выдержку в дубовых бочках. В 2018 году обновлен дизайн бренда, что способствовало его премиумизации и «омоложению».

Обновленная бутылка имеет более округлую форму, вогнутое дно, характерное для продуктов высокого ценового сегмента, и декор в виде эмбоссированных крылатых львов. Оформление этикетки повторяет рельефный орнамент на бутылке и имеет объемные детали, которые создают микротекстуру и добавляют продукту изящества.

Captain's

Линейка бренда Captain's представлена настойками с ромом, виски и джином, которые созданы благодаря многолетнему опыту заводов BELUGA GROUP, выпускающих ликеро-водочные изделия.

В 2018 году обновился облик настоек Captain's Collection. Эмоциональную «морскую» концепцию бренда подчеркивает структурная и строгая бутылка с вогнутым дном, декорированная объемными элементами, которая привлекает внимание и выгодно выделяет продукт на полке.

«Георгиевская»

После почти 2 лет работы в 2018 году состоялось обновление бренда водки «Георгиевская». Новый дизайн вдохновлен образом Георгия Победоносца, который получил свое имя за проявленную отвагу и силу духа в борьбе с врагами. Премиальная металлическая этикетка с объемными элементами отражает известную композицию. Изображение Георгия Победоносца, который является еще и символом Москвы, акцентирует внимание на месте происхождения продукта, создаваемого на одноименном «Заводе Георгиевский. Традиции качества» в городе Краснознаменске Московской области.



29

«Бастин»

Бренд «Бастин», созданный более 15 лет назад, является одним из флагманов и основоположников рынка российских коньяков. Возвращение легенды при участии BELUGA GROUP произошло в 2017 году, а в 2018-м был полностью изменен внешний вид продукта, который теперь отвечает премиальному качеству напитка.

Лаконичность и строгость обновленной бутылки плоской формы с массивным дном выгодно подчеркивают благородный образ коньяка «Бастин». Продукт выглядит современно и стильно: элегантная бутылка с толстым дном и широким горлом украшена эмбоссингом, этикетка с тиснением и филигранная кольеретка выполнены в классических оттенках бренда, а крупный колпачок вдохновлен характерным дизайном коньяков категории XO.

Линейка бренда представлена SKU 4- и 5-летней выдержки в классическом объеме 0,5 л.

/28

Водка «Георгиевская»
в обновленном
дизайне

/29

Новый дизайн
коньяков «Бастин»
4- и 5-летней
выдержки

МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ БРЕНДОВ

Beluga

Развитие продуктов

В 2018 году компания продолжила развивать линию водки Beluga, представленную Beluga Noble, Beluga Celebration, Beluga Transatlantic Racing, Beluga Allure, Beluga Gold Line и лимитированной серией Beluga Epicure by Lalique.

Летом бренд анонсировал запуск двух специальных серий: сезонной Beluga Noble Summer и нового продукта — Beluga Transatlantic Navy Blue с индивидуальной рецептурой и в особом дизайне.

К высокому сезону специально для канала он-трейд было выпущено новое предложение — Beluga Noble Night в уникальной бутылке с гравировкой и подсветкой.

В конце года российским покупателям была представлена новая лимитированная бело-золотая подарочная упаковка Beluga Noble Winter, призванная привлечь дополнительное внимание к продук-

ту на полке и повысить продажи в предновогодний период. Эксклюзивно для сети гипермаркетов METRO к праздничному сезону был выпущен ограниченный тираж литровой бутылки Beluga Noble с рыбкой в новогодней шапочке.

Для канала Duty Free были произведены специальные подарочные упаковки Beluga Noble, приуроченные к национальным праздникам Индии и Китая — фестивалю огней Diwali и китайскому Новому году. На полках в российских Duty Free в период Чемпионата мира по футболу появилась специальная подарочная упаковка Beluga Noble — Icons of Russia. В 2018 году специально к 35-летию оператора Dubai Duty Free бренд Beluga создал персонализированную серию Beluga Gold Line с логотипом клиента, которая эксклюзивно представлена на полках в магазинах аэропорта Дубая.

Активная работа также велась над запущенной

в 2016 году серией биттеров Beluga Hunting: Beluga Hunting Herbal и Beluga Hunting Berry. В 2018 году было представлено новое подарочное предложение — резной тубус Beluga Hunting.

Имиджевые активации в точках продаж

В 2018 году был осуществлен сезонный брендинг флагманских заведений Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи и других крупных городов России. В этих заведениях гостям предлагались авторские коктейли на основе Beluga, лимонады с биттерами Beluga Hunting, а также специальные гастрономические сет-ы.

Летом 2018 года бренд запустил интегрированную коммуникационную кампанию, в основе которой — идея приготовления простых лимонадов Easy-Fizzy на основе биттеров Beluga Hunting в домашних условиях. Кампания включала в себя коммуникацию в офф- и он-трейд-каналах



30



31

/30
Beluga Noble Summer

/31
Лимонады Easy-Fizzy
на основе биттеров
Beluga Hunting

на различных носителях, а также масштабные дегустации. Зимой бренд запустил аналогичную по охвату программу для продвижения подачи биттера в чистом виде в охлажденных стопках — Easy Freezy.

Продолжился выпуск кастомизированных бутылок водок Beluga Noble и Beluga Transatlantic для ключевых клиентов канала B2B: Первого канала, сети ресторанов White Rabbit Family и крупной компании нефтегазового сектора.

На экспортных рынках был реализован ряд успешных коллабораций с крупнейшими отелями класса люкс, которые по праву можно назвать «местами силы» бренда. В Версале на террасе отеля Trianon Versailles Palace, относящегося к 5-звездочной сети Waldorf Astoria, была размещена роскошная брендированная lounge-зона Beluga с баром. Другой значимый проект — сотрудничество со всемирно известным курортом Forte Village на острове Сардиния,

для которого Beluga второй год подряд выступает эксклюзивным водочным партнером. Кроме того, проекты по комплексной летней стилизации были реализованы в легендарных каннских отелях: Le Mas Candille и Le Grand Hotel — в последнем было установлено несколько брендированных витрин и запущено эксклюзивное коктейльное меню.

В 5-звездочных отелях и алкогольных бутиках различных стран продолжались размещения дизайнерских витрин, в том числе с представлением Beluga Epicure by Lalique в лучших торговых комплексах и икорных бутиках Парижа, Канн, Монако, Вены, Зальцбурга, Бухареста, Мельбурна и Сиднея.

Продолжилось стратегическое сотрудничество Beluga с Caviar House & Prunier. В рамках партнерства со всемирно известной сетью в конце 2018 года Beluga Epicure by Lalique была залистована в легендарном универмаге Harrods в Лондоне. Особое внимание уделялось расширению присутствия Beluga в ночных клубах, а также коктейльных барах и барах при отелях. Важные контракты были заключены с крупнейшим ночным клубом Румынии The Face Club, болгарским Bedroom, итальянскими Flo и Bamboo, а также с премиальными заведениями в Израиле и ОАЭ. В преддверии рождественского сезона сразу несколько зон après-ski были активированы на премиальных горнолыжных курортах и в знаковых городах мира. Среди них: lounge-зона в ресторане Novikov в Лондоне, зимние террасы лондонских трендовых заведений Hush и Fiume, терраса отеля Collectionneur и VIP-шале в palace-отеле Le Roch в Париже, après-ski-зона в ресторане Le Mess в Перпиньяне, терраса ресторана Snoasis в швейцарском Гштааде, проекты в Италии, Грузии и Казахстане.

/32

Beluga — VIP-партнер Чемпионата мира по шахматам



32

/33

Beluga Hunting — партнер фестиваля «Дикая мята»



33

Осуществлялось размещение наружной рекламы в Болгарии, в Каннах во время выставки TFWA, а также в Северном Китае на основных трассах, соединяющих ключевые города. Печатная реклама Beluga появилась на страницах ведущих изданий Польши, Болгарии, Америки, Латвии и Кипра. В Израиле во время Чемпионата мира по футболу и перед Новым годом были запущены рекламные кампании на телевидении. В декабре 2018 года в преддверии новогодних праздников крупный билборд Beluga с ярким макетом, обыгрывающим стилистику икорной банки, украсил фасад легендарного торгового центра Galeries Lafayette в Париже.

В канале Duty Free фокус был сделан на повышении узнаваемости и укреплении имиджа бренда. Ключевыми точками стали крупнейшие аэропорты Лондона, Дубая, Гонконга и Парижа.

Внимание туристов привлекали pop-up-зоны Beluga, выполненные в новой креативной концепции Caviar Jar. В аэропорту Дубая были размещены тематические зоны Beluga Transatlantic в концепции Unique spirit of traveling, а в аэропортах Мадрида и Мумбая были установлены зоны в стиле ар-деко Beluga Home bar, где проводились дегустации. Постоянное брендованное оборудование Beluga было размещено в зоне вылета римского аэропорта Fiumicino.

Участие в значимых мировых событиях

В 2018 году Beluga выступила партнером ряда крупных культурных событий.

В ноябре бренд Beluga стал VIP-партнером финала Чемпионата мира по шахматам, который проходил в Лондоне. Специально для этого масштабного события Алессандро Вентури, победитель барменского конкурса Beluga Signature

2018, разработал три авторских коктейля на основе водки Beluga Noble.

Бренд Beluga Hunting стал официальным партнером музыкальных фестивалей «Дикая Мята» и Ahmad Tea Music Festival, представив на мероприятиях яркие lounge-зоны с эффектными активациями. Кроме того, бренд выступил на профессиональных выставках алкогольной индустрии. В рамках выставки Moscow Bar Show 2018 на pop-up-стенде Beluga Hunting прошла серия мастер-классов Филипа Даффа, директора образовательных программ Tales of the Cocktail и барменской школы Beluga Signature. А на выставке MEGUSTRO 2018 бренд представил яркую lounge-зону, где проводились дегустации биттеров Beluga Hunting Berry и Beluga Hunting Herbal.



34



35

/34

Beluga Signature

/35

Beluga Cocktail Masters (Индия)

Работа с профессиональными сообществами

Водка Beluga неизменно уделяет большое внимание событиям барной индустрии. В 2018 году бренд с успехом представил новинки на крупнейших международных профессиональных выставках: Bar Convent (Берлин и Бруклин), Athens Bar Show (Афины), Barra Mexico (Мехико), ProWein (Дюссельдорф), TFWA (Сингапур и Канн). Стенды для выставок были реализованы в яркой «икорной» концепции Caviar Jar с интеграцией интерактивных механик, которые привлекли большое внимание.

Биттеры Beluga Hunting были представлены на Moscow Bar Show 2018 в Санкт-Петербурге, где для гостей выставки была организована серия мастер-классов Филипа Даффа (США), а бренд-амбассадоры знакомили желающих с вариативностью вкусов, предлагая авторские коктейли на основе биттеров.

Beluga стала партнером профессиональной премии барменского сообщества России Barproof Awards. В июле бренд участвовал в крупнейшем событии барменской индустрии Tales of the Cocktail, где выступил с образовательным семинаром об особенностях продвижения и продаж в сегменте люкс — участие в нем приняли 220 человек.

В 2018 году прошел очередной этап международной образовательной барменской программы Beluga Signature. Конкурс охватил 8 стран: Великобританию, Германию, Францию, США, Испанию, Россию, Италию и Болгарию. Образовательный компонент программы усилился благодаря запуску барменской школы Beluga Signature, в рамках которой Филип Дафф в коллаборации со звездами барменского сообщества разработал эксклюзивную программу обучения.

В Индии и ОАЭ были проведены локальные барменские конкурсы под названием Beluga Cocktail Masters.

«Беленькая»

Бренд «Беленькая» в 2018 году реализовал ряд заметных проектов и мероприятий. В честь дня рождения сети «Лента» «Беленькая» представила лимитированную серию, выполненную в традиционной для ритейлера жето-синей гамме. Этот шаг стал стратегическим в укреплении отношений с одним из крупнейших игроков сетевой розницы в России: «Беленькая» является лидером продаж среди водок сегмента middle. Еще одна лимитированная серия бренда была традиционно создана к новогодним праздникам.

Усилению бренда в России способствовали специальные паллетные программы и продолжение сотрудничества с Григорием Лепсом.

/36
Водка
«Беленькая» —
«Товар года»

/37
Лимитированная
серия бренда
«Мягков»



36



37

В 2018 году «Беленькая» в 5-й раз получила премию «Товар года» в номинации «Товар № 1 в категории «Водка», вновь подтвердив высочайшее качество и лояльность потребителей.

На экспорте бренд представил лимитированную серию, которая была разработана для 7 ведущих немецких сетей, и принял участие в специальном проекте крупнейшей торговой сети Lidl. Активации поддержала широкомасштабная рекламная кампания бренда с розыгрышем специальных призов на русскоязычных каналах ТВ, радио и в Digital. «Чтобы стать чемпионом, игроку нужно преодолеть массу препятствий. Так, чтобы стать по-настоящему качественной водкой, спирту нужно преодолеть 13 метров угольного фильтра. «Беленькая» номер один в России!» — такой слоган услышали все российские болельщики, находившиеся на территории Германии во время Чемпионата мира.

В осенне-зимний период «Беленькая» реализовала ряд мероприятий для поддержки экспортных продаж. Специальные рекламные ролики, рассказывающие об истории бренда, высокой технологичности компании и особенностях производства, транслировались в прайм-тайм на крупнейших русскоязычных телеканалах Западной Европы, в том числе Германии и Восточной Европы — одним из крупных направлений экспорта бренда, где ведущими странами являются Болгария и Румыния. Кампанию в Болгарии поддержали специальные статьи о продукте в изданиях Esquire и Manager.

«Архангельская Северная выдержка»

«Архангельская» — один из ключевых проектов BELUGA GROUP в категории mainstream-водок — по итогам отчетного периода показала качественный рост: продажи по отноше-

нию к 2017 году увеличились на 125 %. Достижению высоких показателей способствуют активации в торговом канале и взаимодействие бренда с аудиторией.

Линейка бренда «Архангельская Северная выдержка» имеет дистрибуцию во все сети ключевых клиентов и демонстрирует высокие продажи в конкурентном сегменте sub-premium, завоевывая все большую популярность у покупателя.

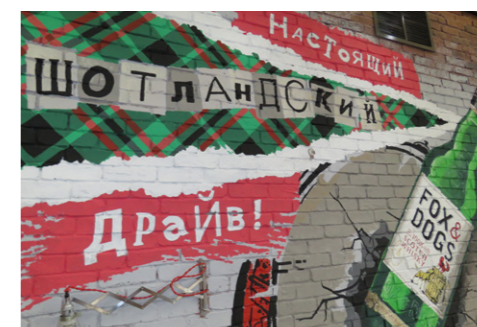
«Мягков»

Бренд «Мягков» — сильный игрок сегмента водок sub-premium — в 2018 году выпустил лимитированную серию для рынка Бразилии.

Накануне новогодних праздников, специально к пиковому сезону, «Мягков» традиционно представил стильную лимитированную серию: ее дизайн был вдохновлен эстетикой голливудской «Аллеи славы», а к продукту прилагались рецепты фирменных коктейлей.

/38
Граффити
с визуализацией
Fox & Dogs в ресторане
«Сыто-Пьяно»

/39
Коктейли
на VOGUE



38



39

Fox & Dogs

Бренд Fox & Dogs в 2018 году презентовал новую платформу продвижения: «Настоящий шотландский драйв». Ее концепция представила нестандартный образ современной Шотландии — страны, которая при кажущейся строгости вовсе не лишена драйва.

Осенью был запущен Fox & Dogs Spiced с пряным ароматом корицы, благодаря которому BELUGA GROUP получила представленность в перспективном сегменте напитков со специями; а к Новому году были разработаны промонаборы виски Fox & Dogs объемом 0,7 л с подарочным стаканом, что привлекло дополнительный интерес покупателей к продукту.

В канале он-трейд брендом был реализован креативный проект: масштабное граффити с визуализацией Fox & Dogs украсило стену одного из московских ресторанов сети «Сыто-Пьяно».

VOGUE

В 2018 году продукция обновленного бренда VOGUE появилась в ключевых федеральных и локальных сетях: «ВинЛаб», METRO, O'KEY, «Перекресток», «Лента», «Карусель». Основной акцент был сделан на построении имиджа — в первую очередь через размещение в прессе. Возможность публикаций в печатных изданиях дает бренду VOGUE серьезное преимущество перед импортными марками игристых вин, которым законодательно запрещены подобные активации. Так, в прошлом году VOGUE стал одним из главных игроков в медиапространстве: имиджевая реклама бренда в ключевой прессе охватила 10 изданий — TATLER, Glamour, Cosmopolitan, VOGUE, Wedding, Elle, National Geographic, «Вокруг Света», Maxim, GQ, а также inflight-журналы авиакомпаний «Аэрофлот» и S7. Общее количество

публикаций VOGUE в глянце достигло 22.

Другим важным направлением маркетинговой активности VOGUE стала поддержка мероприятий, связанных с модой.

В течение года VOGUE реализовал элегантные маркетинговые активации. Игристые вина бренда были интегрированы в алкогольную карту Beluga Caviar Bar, элегантные бутылки VOGUE украсили витрину «Гастронома № 1» в ГУМе, а к весне и новогодним праздникам в торговых сетях появились лаконичные подарочные упаковки. Кроме того, игристые вина VOGUE были представлены на III Международном форуме SkyService 2018, где получили высокую оценку за стильный дизайн бутылок и изысканный вкус.

ДИСТРИБУЦИЯ

BELUGA GROUP — это крупнейшая в России частная дистрибуционная сеть. Через нее компания продает полный ассортимент собственных и импортных продуктов по всей стране. Покупатели могут приобрести бренды группы и продукцию партнеров в разных городах России благодаря ежедневной работе более 2 000 сотрудников BELUGA GROUP, занятых в продажах.

Система дистрибуции состоит из нескольких дополняющих друг друга каналов: прямых продаж, в том числе собственные магазины розничной торговли «ВинЛаб», и продаж через независимых дистрибуторов.

РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОЙ РОЗНИЦЫ

Собственная розничная сеть «ВинЛаб» в отчетном периоде планомерно развивалась в рамках принятой стратегии с фокусировкой на релевантных рынках и продукции.

Общее количество торговых точек сети выросло с 262 магазинов в январе до 467 в декабре 2018 года. Фокусными зонами присутствия остаются Москва, Санкт-Петербург и Дальний Восток.

Серьезное внимание было уделено расширению ассортимента, который укрепился благодаря новым контрактам BELUGA GROUP, а также за счет введения в ассортимент наиболее востребованных брендов крупнейших алкогольных компаний мира.

Стратегически важным блоком работы в 2018 году стала интеграция технологий и функциональных инструментов в деятельность сети «ВинЛаб» для развития продаж. Начал применяться CRM-модуль по сегментации клиентов, определяющий их предпочтения на основе потребительского поведения. Кроме того, для «ВинЛаб» был разработан сайт с онлайн-витриной, включающий функцию формирования заказа с получением в удобном розничном магазине.

«ВинЛаб» является одним из важнейших каналов сбыта BELUGA GROUP: наблюдается как органический рост, так и увеличение доли продаж сети в общих продажах компании. Вместе с тем ключевыми задачами направления собственной розницы остаются самодостаточность и коммерческая успешность бизнеса.

ИМПОРТ

Компания продолжила развивать крепкий и винный импорт в России. Продажи направления по итогам года увеличились на 30,6 %.

Крепкий импорт

Крепкий импорт продемонстрировал уверенный рост +21,4 % по результатам 2018 года.

Продажи William Grant & Sons выросли на 22 % и достигли исторического максимума.

Рост показал и ряд других брендов, входящих в портфель компании. Так, Tullamore D.E.W. стал брендом № 2 на российском рынке в категории «Ирландский виски», рост продаж за 2018 год составил 119 %. Премиальный бренд Glenfiddich прибавил в объеме продаж около 50 % и занял прочную вторую позицию в своем сегменте на российском рынке. На 30 % выросли продажи Bacardó, который по итогам года сохранил позицию рома № 3 на российском рынке.

Бренды Torres показал качественный рост: была выстроена дистрибуция по премиальной части портфеля — Torres 15 и Torres 20. По итогам 2018 года компания Torres наградила BELUGA GROUP как лучшего партнера по продажам премиального портфеля бренды.

Расширение импортного винного портфеля

Новые партнерства 2018 года состоялись в категории «Вино». Все они являются частью долгосрочной стратегии развития BELUGA GROUP.

Так, в конце 2018 года было подписано соглашение с компанией Torres по эксклюзивной дистрибуции вин. По версии авторитетного издания Drinks International, Torres

на протяжении нескольких лет удерживает звание самого почитаемого винного бренда мира, поэтому данное сотрудничество важно не только для расширения дистрибуционного портфеля, но и для развития направления импорта компании в целом и укрепления статуса BELUGA GROUP как одного из ключевых игроков рынка.

В 2018 году компания начала эксклюзивно представлять в России важных итальянских производителей: Masi Agricola и Frescobaldi Group (вина Tenuta Luce, Attems и Danzante).

В импортном портфеле также появился премиальный французский бренд Billecart-Salmon, входящий в топ-5 самых уважаемых шампанских домов (по версии журнала Drinks International). Это шампанское с 200-летней историей, продукт высочайшего качества, отмеченный статусом «Шампанское тысячелетия» за юве Nicolas Francois Billecart винтажа 1959 года.

В 2018 году вступило в силу соглашение с еще одним знаковым французским брендом — Gerard Bertrand, мировым лидером биодинамического виноделия.

Кроме того, в 2018 году было заключено несколько партнерств, которые вступят в силу в 2019-м: Louis Latour и Alois Lageder — бренды менее громкие, но не менее статусные и известные в профессиональных кругах.

ЭКСПОРТ

BELUGA GROUP продолжила развивать и совершенствовать свою экспортную сеть, насчитывающую более 90 стран мира. 2018 год был успешным для этого направления компании, продажи выросли на 33,6 %.

Beluga

Бренд Beluga существенно укрепил позиции на экспортном рынке: объем продаж увеличился в 2018 году на 23,3 % при прогнозируемом росте рынка на 4–5 %. Основными драйверами выступили канал Duty Free, Азия, Ближний Восток и Европа.

В канале Duty Free заметно увеличилась имиджевая представленность бренда: так, Beluga появилась на главных площадках Duty Free США — в Майами, Атланте, Нью-Йорке и др. По объему продаж в этом канале Beluga вышла на 2-е место в сегментах супер- и ультрапремиум в категории классической водки.

Хорошие результаты бренд показал на перспективных рынках Израиля и Индии, где продажи выросли на 138 и 62 % соответственно. Позитивную динамику продемонстрировали продажи в Западной Европе — на одном из наиболее развитых

и доходных рынков супер-премиальной водки. Наилучших результатов в этом регионе удалось достичь в Италии и Германии: на каждом из направлений рост составил почти 100 %. Продажи Beluga в США выросли на 10 %.

Сегодня Beluga занимает 4-е место в мире по экспорту в сегменте суперпремиум в категории «Водка». Динамика роста заметно опережает ближайших конкурентов, что позволяет прогнозировать выход на 3-ю строчку уже по итогам 2019 года.

Другие бренды компании

Важными экспортными брендами являются mainstream-водки «Беленькая» (Belenkaya), «Белое Озеро» (White Lake), «Мягков» (Myagkov), «Царь» (Tsar), а также новые премиальные бренды компании: водки «Архангельская» (Arkhangelskaya), «Медная Лошадка» (Copper Horse)

и джин Green Baboon. Ключевыми рынками по итогам отчетного периода стали: Казахстан, где общие продажи показали более чем двукратный рост; Германия, Италия, Болгария, Голландия и Вьетнам, где хорошие результаты показала водка «Беленькая»; Швеция и Бразилия, где положительную динамику демонстрирует бренд «Белое Озеро». Перспективным экспортным брендом является новинка премиального сегмента — водка «Медная Лошадка», которая вызывает большой интерес со стороны зарубежных партнеров.

Планомерное развитие mainstream-брендов BELUGA GROUP на рынках Европы, СНГ и Латинской Америки является одним из приоритетов экспортного направления в рамках стратегии диверсификации рынков сбыта.



40



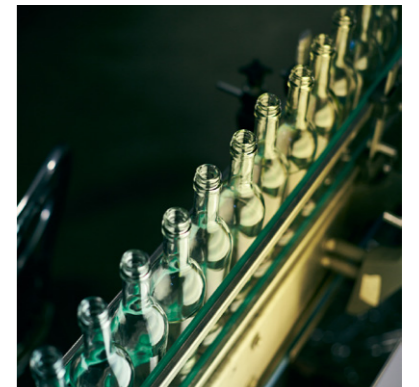
41



42



43



44



45

/40-45
 «Завод Георгиевский. Традиции качества»: один из самых технологичных алкогольных заводов в России

Производство

В арсенале BELUGA GROUP 6 ликеро-водочных заводов: Архангельский, Мариинский, Хабаровский, «Уссурийский бальзам», «Бастион осн. 1942» и подмосковный «Завод Георгиевский». Традиции качества». В 2018 году компанией был также приобретен винодельческий комплекс «Поместье Голубицкое». Производственные площадки стратегически расположены в крупнейших федеральных округах, включая Центральный, Дальневосточный, Северо-Западный, Приволжский, Сибирский и Южный. Географическая диверсификация производства позволяет компании оптимизировать логистические издержки, а также снижает технологические и эксплуатационные риски. 2018 год в технологической блоке BELUGA GROUP

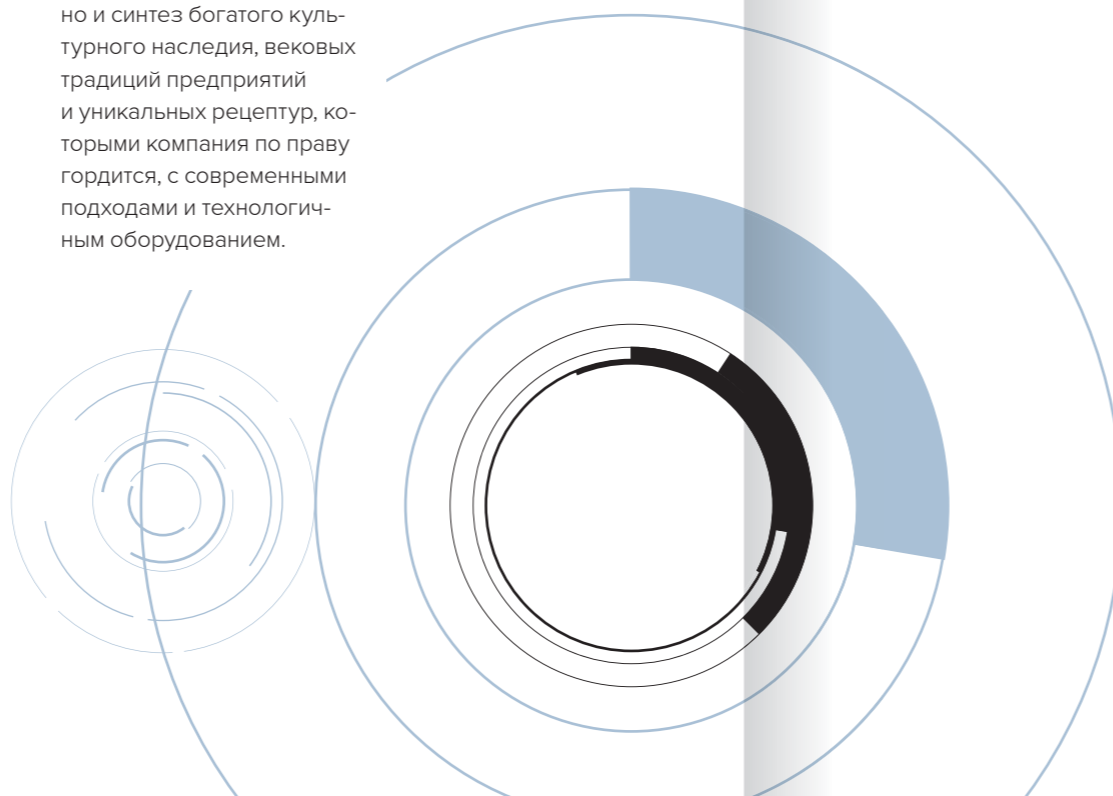
ознаменовали технические преобразования заводов и увеличение производительности. Так, на всех предприятиях группы был внедрен помарочный учет продукции; серьезное внимание уделялось модернизации и автоматизации производства, повышению производительности и снижению производственных расходов.

Большая часть изменений коснулась «Завода Георгиевский. Традиции качества», где были расширены производственные площади, оптимизированы линии розлива и установлено оборудование для увеличения производительности линий.

В отчетном периоде было запущено два новых бренда: московский цивилизованный джин Green Baboon и ирландский виски Troublemaker. Осуществлялись выпуск новых SKU, расширение линеек и обновления брендов.

На заводе АЛВИЗ в рамках внутрикорпоративного конкурса «Стартап» реализован проект «Бережливое производство», который позволил увеличить полезное время работы оборудования до 9 смен в месяц на каждой линии, в 4 раза сократить время переналадки оборудования, перевести цех с 3-сменного на 2-сменный график работы и повысить скорость и качество обучения новых сотрудников.

Заводы BELUGA GROUP — это не только цифры и объемы производства, но и синтез богатого культурного наследия, вековых традиций предприятий и уникальных рецептов, которыми компания по праву гордится, с современными подходами и технологическим оборудованием.



Продукты питания

Компания владеет и управляет пищевыми сегментами бизнеса, осуществляя производство, маркетинг и сбыт в России мяса птицы, а также молочных и мясных продуктов.

С 2009 года активы данного направления действуют под юридическим наименованием АО «ПентАгро», которое является на 100 % дочерней компанией BELUGA GROUP.

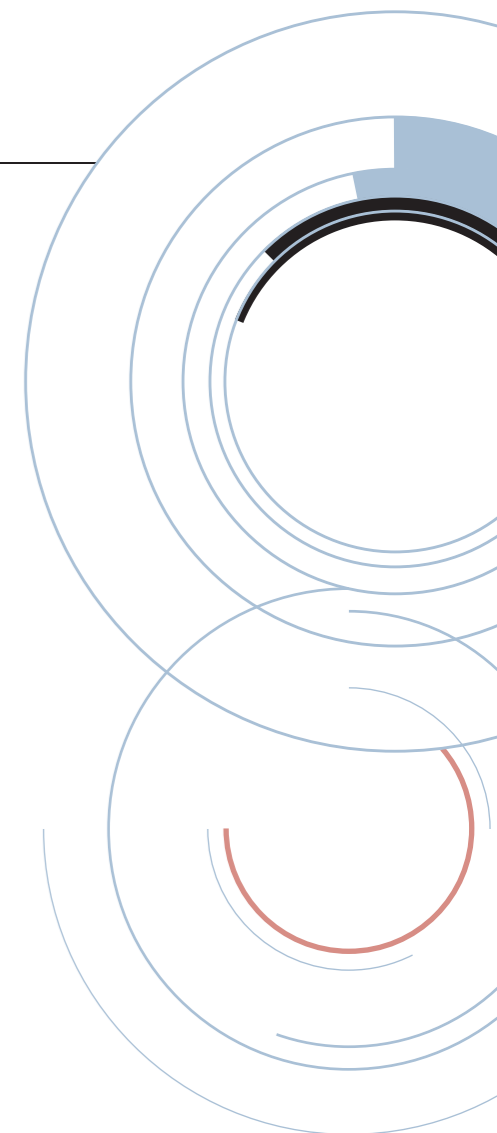
Маркетинг и продажи пищевой продукции осуществляются исключительно под эгидой локальных брендов, преимущественно в тех регионах, где локализованы производственные предприятия. Продукция распространяется посредством прямых продаж, через дистрибуторов и организации оптовой торговли.

Молочные активы компании состоят из двух предприятий: АО «Молочный завод «УССУРИЙСКИЙ» и АО «ДАКГОМЗ». Заводы выпускают совокупно более 100 наименований продукции, которые продаются преимущественно на территории Приморского и Хабаровского краев.

Мясные изделия производятся в Приморском крае на производственной площадке ОАО «Мясокомбинат Находкинский» и реализуются на территории Дальнего Востока.

Птицеводческая продукция реализуется главным образом в Саратовской и соседних областях Приволжского федерального округа. Базовым в птицеводческом бизнесе является интегрированный птицеводческий производственный комплекс, в состав которого входят АО «Птицефабрика Михайловская» и племязавод АО «ППЗ «Царевщинский-2».

Предприятия, входящие в «ПентАгро», занимают лидирующие позиции в регионах своего присутствия.



СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Центр современного искусства «Заря»

Важным направлением деятельности BELUGA GROUP является поддержка общественно значимых проектов. Один из них — Центр современного искусства «Заря» во Владивостоке — некоммерческая структура, созданная с целью продвижения лучших достижений современной культуры России и мира, а также для поддержки молодых художников и профессионального арт-сообщества.

Центр выступает независимой платформой для развития творческих идей через эффективное взаимодействие с ведущими мировыми профессионалами в сфере современного искусства, дизайна, архитектуры, кинематографа, литературы, театра, музыки и новых медиа.

В 2018 году в центре «Заря» прошел ряд выставок зарубежных деятелей искусства: бельгийской художницы Элин Ронсе, китайского фотографа Ма Хайцзяо, французской художницы Анн-Шарлотт Финель, а также фотографов и художников из Южной Кореи, Японии, Италии и других стран.

Кроме международных проектов, в 2018 году «Заря» многократно принимала в своих пространствах и российские выставки: «Украшение красивого», «Паша 183. Наше дело подвиг!», «Острова Юрия Соболева», «Тимур Новиков и “Новые художники”» (совместно с Московским музеем современного искусства), «Архитектура.

Обреченные на оптимизм» (в партнерстве с Государственным музеем архитектуры им. А.В. Щусева), «Метагеография: ориентализм и мечты робинзонов» (совместно с Государственной Третьяковской галереей). Помимо перечисленных, партнерами центра также выступают Государственный музей В.В. Маяковского и Государственный музей кино.

Серьезное внимание уделяется и собственным выставочным проектам, развивающим локальную художественную сцену, популяризирующим современное искусство в регионе и привлекающим кураторов, искусствоведов, художников и экспертов мирового уровня к работе в Приморском крае.

На базе арт-центра «Заря» регулярно проводятся творческие мастерские, кинопоказы, лекции об искусстве и встречи с арт-деятелями. На территории действуют бесплатные библиотека и медиатека, а также зона коворкинга.

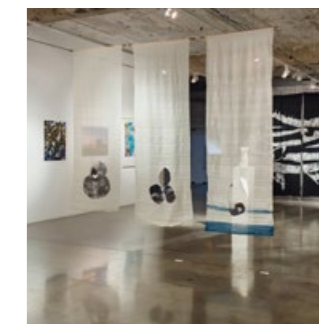
Вместе с тем «Заря» реализует проекты поддержки деятелей современного искусства, один из них — арт-резиденция «Заря», целью которой является установление диалога с узким профессиональным сообществом и с широкой аудиторией. За время существования резиденции, открывшейся в декабре 2014 года, ее участниками стали более 80 художников из России и зарубежья. Всего за 2018 год центр «Заря» посетили около 40 тысяч человек.

/46, 47

Выставочное пространство Центра современного искусства «Заря»



46



47

Благотворительность

В BELUGA GROUP благотворительность как часть деятельности компании носит системный и адресный характер. При этом ни один из таких проектов не используется в качестве информационных или рекламных поводов. Кроме того, BELUGA GROUP принимает все необходимые меры для того, чтобы помочь конечным адресатам не ассоциировалась у них с алкогольными брендами компании.

Охрана окружающей среды

BELUGA GROUP полностью соблюдает требования российского законодательства в сфере охраны окружающей среды и стремится минимизировать негативное влияние производства и его отходов на природу. Ключевыми направлениями деятельности компании по защите окружающей среды являются рациональное использование природных ресурсов, сбережение электроэнергии, вторичная переработка ряда материалов и корректная утилизация производственных отходов.

На производственных площадках BELUGA GROUP осуществляется постоянный контроль воздействия на окружающую среду, а также состояния воздуха на границе санитарно-защитных зон для соответствия предельно допустимому уровню. Ежеквартально проводится мониторинг данных показателей с привлечением специализированных организаций. Полезные отходы производства сдаются на переработку, опасные отходы передаются в специализированные организации для утилизации.

Ограниченные природные ресурсы — вода и углеводородное топливо, необходимые для производства, — используются бережно. Группа осуществляет модернизацию производственных объектов, направленную в том числе на защиту окружающей среды: для отделки цехов применяются современные изоляционные материалы, на предприятиях внедрены энергосберегающие технологии, минимизировано использование транспорта. В рамках специального соглашения со сторонней компанией по вторичной переработке отходов действует правило: на каждую произведенную стеклянную бутылку приходится одна переработанная.

Ответственная кадровая политика

Сотрудники BELUGA GROUP — главный капитал компании и залог ее будущих достижений. Именно поэтому этическая и социально-ответственная кадровая политика является одним из приоритетов группы. Ключевыми направлениями кадровой политики являются мотивация, объективная оценка профессионального вклада каждого сотрудника в успех компании, поддержка и развитие внутреннего предпринимательства и талантов, а также создание условий для профессионального роста и самореализации специалистов, действует принцип равных возможностей. Решения о карьерных продвижениях сотрудников принимаются на основе производственных достижений, профессиональных и деловых качеств, экспертизы, инициативы и ответственности.

СОТРУДНИКИ И ЦЕННОСТИ

В BELUGA GROUP сотрудники компании — это люди, создающие бренды.

- В группе работают более 10 500 сотрудников, 2 000 из которых заняты в продажах
- Более 80 % новых сотрудников участвуют в программе адаптации
- В 2018 году сотрудники компании прошли более 85 000 дистанционных курсов обучения
- Более 500 специалистов ежегодно повышают квалификацию
- На портале дистанционного обучения представлено 160 курсов

В 2018 году основное внимание было уделено переходу от управления персоналом к комплексной и глобальной работе с сотрудниками, их эффективности и вовлеченности на разных этапах карьеры.

Адаптация

Чтобы знакомство с компанией, ее продуктами и стандартами работы проходило легче, для новых сотрудников действует программа адаптации и «Школа новичка».

Обучение

В 2018 году был обновлен учебный портал BELUGA GROUP и запущен отдельный аналогичный ресурс для «ВинЛаб», усовершенствована система полевого обучения для сотрудников, занимающихся продажами, а также внедрена система аттестации торговых представителей и супервайзеров. В течение года был обновлен портфель курсов по продуктам BELUGA GROUP и разработано более 25 новых обучающих программ.

Развитие руководителей

60 руководителей высшего звена прошли обучение в Московской школе управления «Сколково». Кроме того, в 2018 году около 250 ключевых сотрудников и их преемников прошли комплексную программу обучения среднего менеджмента.

Возможности обучения

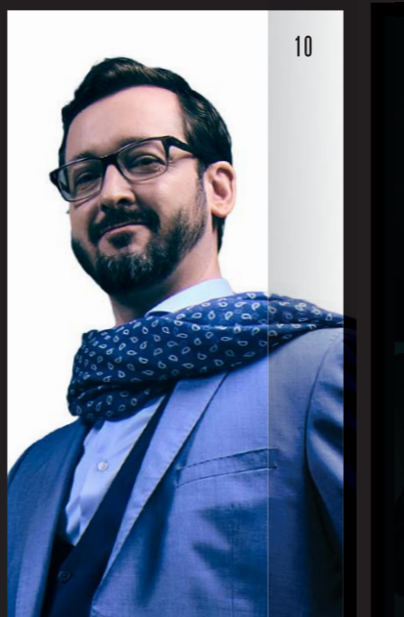
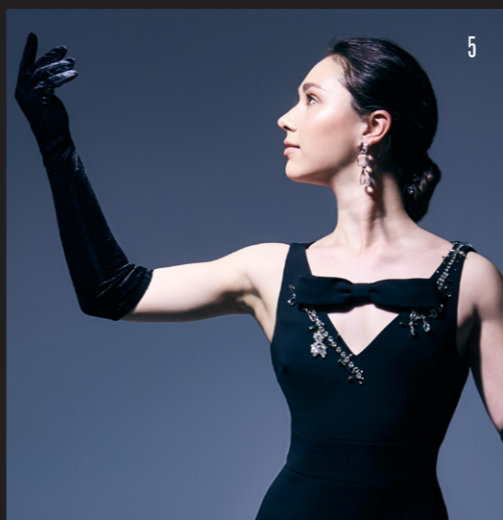
- Курсы на портале дистанционного обучения
- Аудиторное обучение внутренними тренерами компании
- Внешнее обучение от ведущих компаний-провайдеров
- Курсы повышения квалификации
- Корпоративная библиотека
- Программа наставничества на производстве
- Очное и онлайн-обучение английскому языку

Корпоративные проекты

В BELUGA GROUP реализуются внутренние проекты, нацеленные на развитие корпоративной культуры и повышение эффективности внутренних коммуникаций, а также на поощрение сотрудников за ответственность, профессиональную компетентность и открытость в работе.

Ценности компании

- Возможность самореализации сотрудников
- Командный дух
- Постоянное стремление к развитию и инновациям
- Взаимная ответственность и доверие
- Амбициозность и лидерство



Алина Москаленко (1)
Менеджер
по корпоративным
коммуникациям

Алексей Фролов (2)
Менеджер по работе
с сетевыми
ресторанами

Андрей Котов (3)
Дивизиональный
директор

Наталья Ворожайкина (4)
Ведущий менеджер
по управлению
персоналом

Антонина Ведньюнова (5)
Заместитель
директора
по развитию
продаж виски

Люция Розова (6)
Региональный
директор
ООО «ВинЛаб» Запад

Евгений Амельянов (7)
Экспорт-менеджер
по Латинской
Америке

Олеся Робина (8)
Старший менеджер
торговой марки
Beluga

Елена Тремзина (9)
Директор
по производству
ООО «Георгиевский»

Игорь Дмитриев (10)
Начальник отдела
корпоративной
ответственности

Андрей Кухтин (11)
Бренд-директор

Дмитрий Тимошин (12)
Начальник отдела
по корпоративному
праву

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА 2019 ГОД

В 2019 году BELUGA GROUP продолжит планомерное развитие, повышая эффективность бизнеса и укрепляя позиции за счет увеличения производительности и дальнейшей модернизации производства, освоения винодельческого направления, усиления импорта и экспорта.

Среди ключевых направлений деятельности компании на 2019 год можно выделить:

- Планомерную работу над флагманским продуктом Beluga и основными брендами: усиление позиций водок «Беленькая» и «Мягков», дальнейший рост по водкам «Архангельская», «Белая Сова» и «Медная Лошадка».
- Укрепление позиций компании в коньячном направлении, в том числе маркетинговая и дистрибуционная поддержка бренда «Бастион» после обновления дизайна, проведенного в 2018 году.
- Развитие винного направления: запуск, вывод на рынок и маркетинг вин собственного производства под брендом Golubitskoe Estate, а также расширение импортных партнерств с ведущими мировыми винными производителями.
- Системную работу в экспортном направлении: укрепление имиджа Beluga и увеличение глобальной доли бренда в сегменте суперпремиум с акцентом на перспективные мировые рынки и канал Duty Free.
- Качественное развитие собственной розничной сети «ВинЛаб» как за счет органического роста, так и за счет открытия новых магазинов.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Группа стремится к оптимальной модели управления, решая задачи в соответствии с корпоративной стратегией и работая над максимальной адаптацией к условиям российского рынка и специфике бизнеса. В качестве ориентиров используются лучшие мировые практики с учетом особенностей отрасли.

Меняющийся рынок и динамика развития компании обуславливают постоянное совершенствование системы корпоративного управления. Именно поэтому BELUGA GROUP уделяет серьезное внимание данной задаче в интересах всех своих акционеров.

Корпоративное управление в BELUGA GROUP строится на следующих принципах:

- 1 стремление к максимально эффективному использованию активов компании для получения экономической прибыли;
- 2 неукоснительное соблюдение действующего законодательства;
- 3 равное отношение ко всем акционерам компании;
- 4 прозрачность бизнеса, своевременное и полное раскрытие информации;
- 5 внимание и уважение ко всем сторонам, заинтересованным в деятельности группы.

Структура управления компанией

Высшим органом управления в компании является общее собрание акционеров. Ему подотчетен совет директоров, который осуществляет общее руководство деятельностью компании, определяет приоритетные направления работы и стратегическое развитие. Исполнительными органами, подотчетными совету директоров, являются председатель правления (единоличный исполнительный орган) и правление (коллективный исполнительный орган), которые осуществляют оперативное управление компанией. Дополнительный контроль над финансово-хозяйственной деятельностью группы осуществляется со стороны отдела внутреннего аудита, комитета совета директоров по аудиту, независимого аудитора и ревизионной комиссии.

Общее собрание акционеров

Акционеры компании участвуют в управлении группой путем голосования на общем собрании акционеров, в соответствии с Федеральным законом от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»: акционеры — владельцы обыкновенных акций компании — могут участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам в рамках своей компетенции. В 2018 году было проведено внеочередное и годовое общие собрания акционеров.



Слева направо:

Сергей Молчанов
Заместитель
председателя
правления,
операционный
директор
BELUGA GROUP

Александр Мечетин
Председатель
правления
BELUGA GROUP

Михаил Каширин
Заместитель
председателя
правления
по развитию
BELUGA GROUP

Константин Прохоров
Заместитель
председателя
правления
BELUGA GROUP

Николай Белокопытов
Председатель
совета директоров
BELUGA GROUP

Совет директоров

В состав совета директоров входят 7 человек, двое из которых являются независимыми директорами. Действовавший в течение 2018 года состав совета директоров был избран на годовых общих собраниях акционеров 26 июня 2017 года и 28 июня 2018 года.

Состав совета директоров, действующий с 28 июня 2018 года до даты годового общего собрания акционеров BELUGA GROUP, по итогам отчетного периода в 2019-м:

- 1 Белокопытов Николай Владимирович;
- 2 Каширин Михаил Сергеевич;
- 3 Мечетин Александр Анатольевич;
- 4 Молчанов Сергей Витальевич;
- 5 Прохоров Константин Анатольевич.

Независимые директора:

- 1 Ордовский-Танаевский Бланко Ростислав;
- 2 Иконников Александр Вячеславович.



Николай Белокопытов

Год рождения: 1975
Председатель совета директоров BELUGA GROUP

Основное место работы: заместитель председателя правления, финансовый директор BELUGA GROUP.

Работает на предприятиях, входящих в группу, на протяжении 18 лет на руководящих должностях. Окончил Институт экономики и управления Дальневосточного государственного технического университета.



Михаил Каширин

Год рождения: 1973
Заместитель председателя правления по развитию BELUGA GROUP

Основное место работы: генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «Синергия Импорт».

Работает на предприятиях, входящих в группу, на протяжении 12 лет, из них на руководящих должностях — 6 лет. Окончил Всероссийский заочный финансово-экономический институт, специальность «маркетинг».



Александр Мечетин

Год рождения: 1975
Председатель правления BELUGA GROUP

Является основателем BELUGA GROUP и ее руководителем на протяжении 19 лет. Окончил Институт экономики и управления Дальневосточного государственного технического университета, а также юридический факультет Дальневосточного государственного университета. В 2001 году защитил кандидатскую диссертацию по экономике на тему «Организационно-экономическое обеспечение реформирования предприятий в переходный период». Имеет степень EMBA Оксфордского университета.



Сергей Молчанов

Год рождения: 1976
Заместитель председателя правления, операционный директор BELUGA GROUP

На протяжении 17 лет работает на руководящих должностях в компаниях, входящих в группу. Окончил экономический факультет Дальневосточного государственного университета по специальности «экономист». Имеет степень бакалавра менеджмента, полученную в University of Maryland University College (США).



Константин Прохоров

Год рождения: 1978
Заместитель председателя правления BELUGA GROUP

Основное место работы: генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «ВинЛаб» Запад.

На протяжении 12 лет работает на руководящих должностях в компаниях группы. Окончил Приморскую государственную сельскохозяйственную академию, специальность «экономика и управление аграрным



**Ростислав Ордовский-
Танаевский Бланко**

Год рождения: 1958
Независимый директор

Основное место работы:
президент ООО «РосКорп».
Окончил Университет
им. Симона Боливара
(г. Каракас), специальность
«инженер-химик».



**Александр
Иконников**

Год рождения: 1971
Независимый директор

Основное место работы:
генеральный директор
ЗАО «Борд Солюшнс».
Окончил Российский
государственный универ-
ситет нефти и газа
им. И.М. Губкина, специ-
альность «разработка
нефтяных и газовых
месторождений». Канди-
дат экономических наук.
Имеет высшую квалифи-
кацию директора IoD
Chartered Director.

Финансовый обзор

Отчет совета директоров по приоритетным направлениям деятельности

РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОПЕРАЦИЙ

В таблице ниже приведены консолидированные финансовые результаты деятельности компании за 2018 год в сравнении с показателями за 2017 год.
(В миллионах рублей, за исключением тех показателей, где указано другое измерение.)

	2018	2017	ИЗМЕНЕНИЕ
ПРОДАЖИ, ТЫС. ДЕКАЛИТРОВ	12 924	12 744	+1,4 %
ПРОДАЖИ, ВКЛЮЧАЯ АКЦИЗ	66 310	61 003	+9 %
ВЫРУЧКА	43 411	37 303	+16 %
СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ	26 521	23 628	+12 %
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	16 890	13 675	+24 %
Рентабельность по валовой прибыли, %	38,9 %	36,7 %	+2,2 пп
ОБЩИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ	3 102	2 951	+5 %
КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ	10 269	7 719	+33 %
ЕБИТДА	4 251	3 625	+17 %
Рентабельность по ЕБИТДА, %	9,8 %	9,7 %	+0,1 пп
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ	3 273	2 848	+15 %
Рентабельность по операционной прибыли, %	7,5 %	7,6 %	-0,1 пп
ЧИСТЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ	2 059	1 931	+7 %
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	938	655	+43 %
Рентабельность по чистой прибыли, %	2,2 %	1,8 %	+0,4 пп
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ НА 1 АКЦИЮ, РУБ.	68,34	34,60	+97 %

Выручка увеличилась на 16 % в результате роста отгрузок на 1,4 %, а также за счет 100%-й консолидации сети «ВинЛаб». Показатель ЕБИТДА увеличился на 17 % за счет прироста отгрузок собственной продукции и двузначного роста импортно-экспортных операций, а также за счет позитивных изменений, связанных с реализацией плана по повышению операционной эффективности.

ОТЧЕТ ПО СЕГМЕНТАМ

Нижеприведенная таблица иллюстрирует изменения в распределении выручки и валовой прибыли по сегментам за 2018 год в сравнении с 2017 годом.
Данные включают межсегментную выручку. В 2018 году в отчетность добавлен новый сегмент «розница».

МЛН РУБ.	АЛКОГОЛЬ	РОЗНИЦА	ПРОДУКТЫ
ВЫРУЧКА 2018*	31 326	9 276	6 483
ВЫРУЧКА 2017	30 705	—	6 800
ИЗМЕНЕНИЕ	2 %	—	-5 %
ЕБИТДА 2018	3 453	753	291
ЕБИТДА 2017	3 479	—	241
ИЗМЕНЕНИЕ	-0,7 %	—	21 %

* Показатель включает межсегментную выручку.

Алкогольный сегмент

Динамика показателей алкогольного сегмента в целом отражает динамику отгрузок в натуральном выражении.

Сегмент продуктов питания

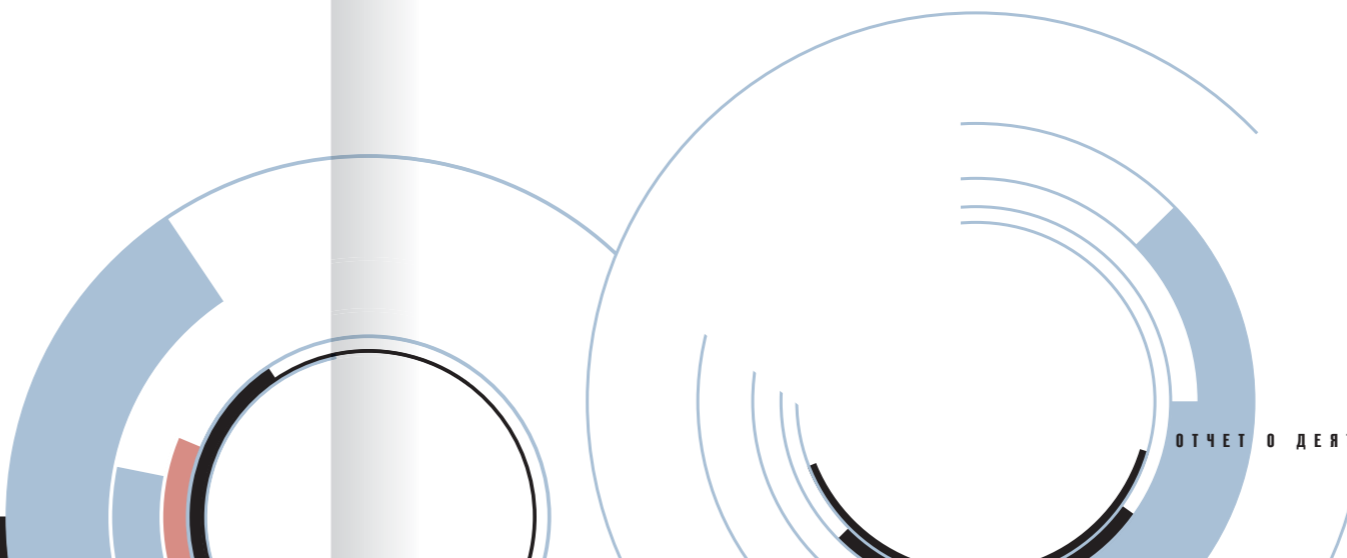
Результаты сегмента стабильны.

СТРУКТУРА КАПИТАЛА

Приведенная ниже таблица иллюстрирует изменения в структуре капитала на 31 декабря 2018 года по сравнению с предыдущим периодом.
(В миллионах рублей, за исключением тех показателей, где указано другое измерение.)

	31 ДЕКАБРЯ 2018 Г.	31 ДЕКАБРЯ 2017 Г.	ИЗМЕНЕНИЕ
ОБЩИЕ ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	12 886	11 012	+17 %
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	12 419	10 112	+23 %
КРАТКОСРОЧНЫЕ ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	467	900	-48 %
Доля долгосрочных долговых обязательств в общей задолженности, %	96 %	92 %	+4 ПП
Доля необеспеченных залогом долговых обязательств в общей задолженности, %	96 %	95 %	+1 ПП
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ	1 083	819	+32 %
ИТОГО КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	19 467	19 448	+0 %
ВСЕГО КАПИТАЛ	33 703	30 404	+11 %
Чистый долг / Показатель ЕБИТДА	2,8	2,8	0,0 ПП
Чистый долг / Капитал и Резервы	0,6	0,5	+0,1 ПП

Структура кредитного портфеля в целом улучшилась, продолжая положительные тенденции 2017 года: средневзвешенная процентная ставка по кредитному портфелю на 31.12.2018 составила 9,0 % по сравнению с 9,4 % на 31.12.2017 и 9,8 % на 31.12.2016, доля необеспеченных залогом долговых обязательств достигла 96 %, аналогичный показатель у доли долгосрочного финансирования — 96 %.



АКЦИОНЕРАМ И ИНВЕСТОРАМ

Уставный капитал BELUGA GROUP составляет 1 940 000 000 рублей, разделен на 19 400 000 обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 100 рублей.

Государственный регистрационный номер выпуска обыкновенных акций компании — 1-01-55052-Е, ISIN: RU000A0HL5M1.

Регистратором, осуществляющим ведение реестра акционеров BELUGA GROUP, является АО ВТБ Регистратор (лицензия № 045-13970-000001, выдана Центральным банком Российской Федерации 21 февраля 2008 года).

Акции компании (код в системе Bloomberg BELU RX Equity, код в системе Reuters BELU.MM) обращаются на ПАО «Московская Биржа» в котировальном списке Второго уровня с кодом BELU.

Облигации в обращении

- Процентные документарные неконвертируемые облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением с возможностью досрочного погашения по номиналу.
- Документарные процентные неконвертируемые биржевые облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев биржевых облигаций.

СЕРИЯ БО-04	
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР	4В02-04-55052-Е ОТ 26.07.2013
БИРЖА	ПАО «МОСКОВСКАЯ БИРЖА»
РАЗДЕЛ СПИСКА	ТРЕТИЙ УРОВЕНЬ
ТОРГОВЫЙ КОД	RU000A0JVG89
КОД ISIN	RU000A0JVG89
ОБЪЕМ ВЫПУСКА ПО НОМИНАЛУ	2 МЛРД РУБ.
НОМИНАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ ОБЛИГАЦИИ	1 000 РУБ.
КОЛИЧЕСТВО БУМАГ В ВЫПУСКЕ	2 000 000 ШТУК
ДАТА РАЗМЕЩЕНИЯ	04.06.2015
ДАТА ПОГАШЕНИЯ	28.05.2020
СРОК ОБРАЩЕНИЯ	1820 ДНЕЙ
КОЛИЧЕСТВО КУПОНОВ	ДЕСЯТЬ
ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КУПОННОГО ПЕРИОДА	182 ДНЯ

СЕРИЯ БО-05	
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР	4В02-05-55052-Е ОТ 26.07.2013
БИРЖА	ПАО «МОСКОВСКАЯ БИРЖА»
РАЗДЕЛ СПИСКА	ТРЕТИЙ УРОВЕНЬ
ТОРГОВЫЙ КОД	RU000A0JWFEO
КОД ISIN	RU000A0JWFEO
ОБЪЕМ ВЫПУСКА ПО НОМИНАЛУ	2 МЛРД РУБ.
НОМИНАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ ОБЛИГАЦИИ	1 000 РУБ.
КОЛИЧЕСТВО БУМАГ В ВЫПУСКЕ	2 000 000 ШТУК
ДАТА РАЗМЕЩЕНИЯ	19.05.2016
ДАТА ПОГАШЕНИЯ	29.04.2020 — срок погашения указан с учетом принятого эмитентом решения о частичном досрочном погашении (Приказ от 27.04.2016 № 68-од)
СРОК ОБРАЩЕНИЯ	1820 ДНЕЙ
КОЛИЧЕСТВО КУПОНОВ	ВОСЕМЬ
ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КУПОННОГО ПЕРИОДА	182 ДНЯ

СЕРИЯ БО-П01	
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР	4В02-01-55052-Е-001Р
БИРЖА	ПАО «МОСКОВСКАЯ БИРЖА»
РАЗДЕЛ СПИСКА	ВТОРОЙ УРОВЕНЬ
ТОРГОВЫЙ КОД	
КОД ISIN	RU000A0JXTB5
ОБЪЕМ ВЫПУСКА ПО НОМИНАЛУ	5 МЛРД РУБ.
НОМИНАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ ОБЛИГАЦИИ	1 000 РУБ.
КОЛИЧЕСТВО БУМАГ В ВЫПУСКЕ	5 000 000 ШТУК
ДАТА РАЗМЕЩЕНИЯ	13.06.2017
ДАТА ПОГАШЕНИЯ	07.06.2022 — срок погашения указан с учетом принятого эмитентом решения о частичном досрочном погашении (Приказ от 07.06.2017 № 114-од)
СРОК ОБРАЩЕНИЯ	1820 ДНЕЙ
КОЛИЧЕСТВО КУПОНОВ	ДЕСЯТЬ
ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КУПОННОГО ПЕРИОДА	182 ДНЯ

Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям компании

В течение 2018 года дивиденды по обыкновенным именным акциям BELUGA GROUP не начислялись и не выплачивались. Компания считает целесообразным реинвестировать всю нераспределенную прибыль и не планирует выплаты дивидендов. Таким образом, группа выполняет свои стратегические планы по расширению продаж и увеличению рыночной доли; акционеры компании получают доход в виде увеличения стоимости акций.

Рейтинги BELUGA GROUP

Рейтинговое агентство FITCH RATINGS

02.02.2018	Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в иностранной валюте подтвержден на уровне «В+», прогноз «Стабильный»
02.02.2018	Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в национальной валюте подтвержден на уровне «В+», прогноз «Стабильный»

Рейтинговое агентство АО «ЭКСПЕРТ РА»

ДАТА ПРИСВОЕНИЯ	ЗНАЧЕНИЯ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА
10.01.2018	ruA-
29.12.2018	ruBBB+

Рейтинги ценных бумаг BELUGA GROUP

Сведения о ценных бумагах

- биржевые облигации неконвертируемые процентные документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-04 (регистрационный номер 4B02-04-55052-E, ISIN RU000A0JVG89);
- биржевые облигации неконвертируемые процентные документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-05 (регистрационный номер 4B02-05-55052-E, ISIN RU000A0JWFEO);
- биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01 (регистрационный номер 4B02-01-55052-E-001P, ISIN RU000A0JXTB5).

ДАТА ПРИСВОЕНИЯ	ЗНАЧЕНИЯ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА
30.01.2018	ruA-

Перечень совершенных в отчетном году крупных сделок

В отчетном году BELUGA GROUP совершила следующие сделки, признаваемые, в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», крупными сделками, сведения о которых были раскрыты в Ежеквартальном отчете BELUGA GROUP за IV квартал 2018 года, на страницах в сети Интернет:

<http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=7380&type=5>; http://belugagroup.ru/investors/disclosure_of_mandatory_information/

Перечень совершенных в отчетном году сделок, в осуществлении которых имеется заинтересованность

В отчетном году BELUGA GROUP не совершала сделок, признаваемых, в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», сделками, в осуществлении которых имела заинтересованность.

Информация об объеме каждого из использованных в отчетном году видов энергетических ресурсов

BELUGA GROUP потребляет электрическую и тепловую энергию в объемах, обычно необходимых для нормального обеспечения функционирования административного аппарата.

BELUGA GROUP арендует офисные помещения у третьего лица, и действующий договор аренды не предполагает выделения в сумме арендной платы отдельно суммы компенсации расходов арендодателя по оплате потребленных энергоресурсов.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2018 года.

(Все суммы приведены в млн руб., если прямо не указано другое.)

Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе

	2018 ГОД	2017 ГОД
ВЫРУЧКА	43 411	37 303
СЕБЕСТОИМОСТЬ	(26 521)	(23 628)
Валовая прибыль	16 890	13 675
ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ	(3 102)	(2 951)
КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ	(10 269)	(7 719)
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ/(РАСХОДЫ)	(246)	(157)
Операционная прибыль	3 273	2 848
ДОЛЯ В ПРИБЫЛИ АССОЦИИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	–	9
ЧИСТЫЕ ЗАТРАТЫ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ	(2 059)	(1 931)
Прибыль до налогообложения	1 214	926
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	(276)	(271)
Чистая прибыль и совокупный доход за период	938	655
ПРИХОДЯЩИЙСЯ НА:		
АКЦИОНЕРОВ КОМПАНИИ	919	588
НЕКОНТРОЛИРУЮЩУЮ ДОЛЮ УЧАСТИЯ	19	67
Базовая прибыль на акцию, руб.	68,34	34,60

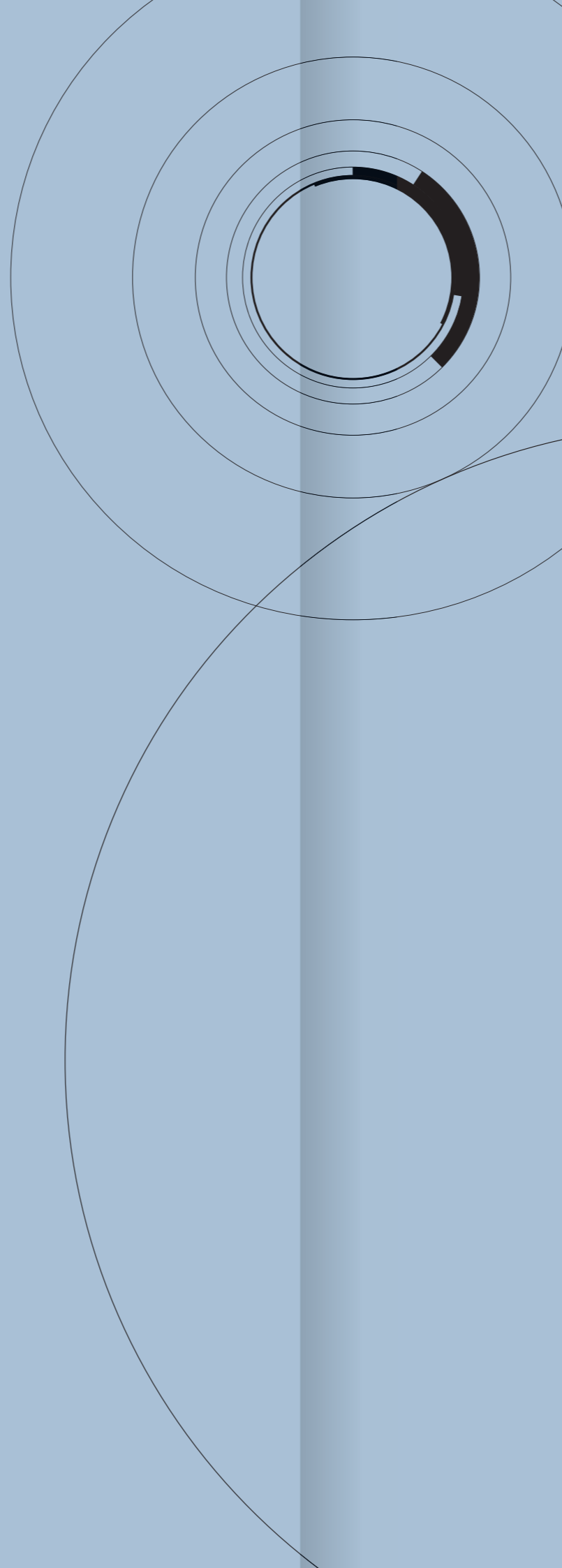
Консолидированный отчет о финансовом положении

	31 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА	31 ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА
АКТИВЫ		
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	10 593	6 501
ГУДВИЛЛ	3 095	230
ИНВЕСТИЦИИ В АССОЦИИРОВАННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ	–	1 095
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	10 097	8 612
ПРОЧИЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ	530	409
ОТЛОЖЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ АКТИВЫ	1 399	1 014
Всего внеоборотные активы	25 714	17 861
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
ЗАПАСЫ	12 721	9 745
БИОЛОГИЧЕСКИЕ АКТИВЫ	165	240
ТОРГОВАЯ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	8 059	11 806
АВАНСЫ ВЫДАННЫЕ	595	470
АВАНСОВЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ	133	42
АКТИВЫ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ПРОДАЖИ	–	12
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ	1 083	819
Всего оборотные активы	22 756	23 134
Всего активы	48 470	40 995
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ	1 940	2 495
СОБСТВЕННЫЕ АКЦИИ, ВЫКУПЛЕННЫЕ У АКЦИОНЕРОВ	(545)	(862)
ЭМИССИОННЫЙ ДОХОД	3 760	4 957
НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ	13 012	12 093
ИТОГО КАПИТАЛ, ПРИХОДЯЩИЙСЯ НА ДОЛЮ АКЦИОНЕРОВ ПАО «БЕЛУГА ГРУПП»	18 167	18 683
НЕКОНТРОЛИРУЮЩАЯ ДОЛЯ УЧАСТИЯ	1 300	765
Всего капитал и резервы	19 467	19 448
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
КРЕДИТЫ И ОБЛИГАЦИИ	12 419	10 112
ДОЛГОСРОЧНАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	1 083	–
ОТЛОЖЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	734	844
Всего долгосрочные обязательства	14 236	10 956
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
КРЕДИТЫ И ОБЛИГАЦИИ	467	900
ТОРГОВАЯ И ПРОЧАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	13 944	9 355
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ	356	336
Всего краткосрочные обязательства	14 767	10 591
Всего собственный капитал и обязательства	48 470	40 995

Консолидированный отчет об изменениях в капитале

	УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ	СОБСТВЕННЫЕ АКЦИИ	ЭМИССИОННЫЙ ДОХОД	НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ	ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	НЕКОНТРОЛИРУЮЩАЯ ДОЛЯ УЧАСТЯ	ВСЕГО
31 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА	2 495	(770)	5 532	11 505	18 762	691	19 453
ПРОЧИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛИ НЕКОНТРОЛИРУЮЩИХ АКЦИОНЕРОВ ДИВИДЕНДЫ, НАЧИСЛЕННЫЕ НЕКОНТРОЛИРУЮЩИМ АКЦИОНЕРАМ ДОЧЕРНИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	–	–	–	–	–	15	15
ВЫПЛАТЫ НА ОСНОВЕ АКЦИЙ	–	53	193	–	246	(8)	(8)
ВЫКУП СОБСТВЕННЫХ АКЦИЙ	–	(145)	(768)	–	(913)	–	(913)
Итого операции с акционерами	–	(92)	(575)	–	(667)	7	(660)
Совокупный доход за период	–	–	–	588	588	67	655
31 ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА	2 495	(862)	4 957	12 093	18 683	765	19 448
ПРОЧИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛИ НЕКОНТРОЛИРУЮЩИХ АКЦИОНЕРОВ	–	–	–	–	–	(73)	(73)
ПРИОБРЕТЕНИЕ ООО «ПОМЕСТЬЕ ГОЛУБИЦКОЕ»	(555)	555	–	–	–	589	589
ПОГАШЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ АКЦИЙ	–	(238)	(1 197)	–	(1 435)	–	(1 435)
Итого операции с акционерами	(555)	317	(1 197)	–	(1 435)	516	(919)

Совокупный доход за период	–	–	–	919	919	19	938
31 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА	1 940	(545)	3 760	13 012	18 167	1 300	19 467



Консолидированный отчет о движении денежных средств

	2018 ГОД	2017 ГОД
ПОТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЗАТРАТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ	3 273	2 848
Поправки:		
АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	978	768
(ПРИБЫЛЬ) ОТ ВЫБЫТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	(55)	(265)
ВЫПЛАТЫ НА ОСНОВЕ АКЦИИ	–	246
ПЕРЕСМОТР ОЦЕНОК, ОБЕСЩЕНИЕ И ПЕРЕОЦЕНКА	(22)	34
ПРОЧИЕ НЕДЕНЕЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ	105	185
Изменения в оборотном капитале:		
(УВЕЛИЧЕНИЕ) ЗАПАСОВ И БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ	(1 576)	(1 035)
УМЕНЬШЕНИЕ(УВЕЛИЧЕНИЕ) ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	566	(1 743)
УВЕЛИЧЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	1 476	918
Поток денежных средств от операционной деятельности	4 745	1 956

УПЛАЧЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ И ОПЛАТА РАСХОДОВ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ	(1 927)	(1 849)
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ УПЛАЧЕННЫЙ	(636)	(578)
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности	2 182	(471)

ПОТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ И АССОЦИИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	(463)	(380)
ПРИОБРЕТЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	(1 756)	(918)
ВЫБЫТИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	36	569
Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности	(2 183)	(729)

ПОТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ВЫКУП СОБСТВЕННЫХ АКЦИЙ	(1 281)	(913)
ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ КРЕДИТОВ И ОБЛИГАЦИЙ	38 804	40 885
ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТОВ И ОБЛИГАЦИЙ	(37 258)	(38 963)
Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности	265	1 009

Чистое увеличение(уменьшение) денежных средств	264	(191)
---	------------	--------------

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ НА НАЧАЛО ГОДА	819	1 010
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ НА КОНЕЦ ГОДА	1 083	819

Расчет показателя EBITDA (неаудированный)*

	31 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА	ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	938	655
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	276	271
ЧИСТЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ	2 059	1 931
АМОРТИЗАЦИЯ	978	768
EBITDA	4 251	3 625

* Значение EBITDA рассчитывается как чистая прибыль перед выплатой процентов, налогов и амортизации. Маржа по EBITDA представляет собой частное от EBITDA к сумме выручки. Компания рассчитывает значение EBITDA, так как считает, что оно является важным дополнительным показателем операционной деятельности.

Показатель EBITDA как аналитический инструмент имеет свои ограничения в использовании и не должен рассматриваться в отрыве или вместо показателя, рассчитанных в соответствии с МСФО. Кроме того, прочие компании могут рассчитывать этот показатель другим образом, ограничивая его возможности как инструмента сравнения.

Показатель EBITDA также не должен рассматриваться как альтернатива денежному потоку от операционной деятельности или как показатель ликвидности.

