

«Юг Руси» стал ближе к Казахстану

Агропромышленный холдинг «Юг Руси» приобрел маслоэкстракционный завод в казахском городе Актобе и надеется с его помощью снизить логистические затраты и укрепить позиции на соседнем рынке. Сделка оценивается в \$ 20–30 млн. Эксперты единогласно называют Казахстан перспективным рынком, но отмечают, что проблемой может стать высокая конкуренция со стороны крупных игроков из Поволжья.



Президент ГК «Юг Руси» **СЕРГЕЙ КИСЛОВ** получит вместе с активами 20% казахстанского рынка бутылированного масла.

ГК «Юг Руси» приобрела маслоэкстракционное предприятие Savola Foods CIS в г. Актобе на севере Казахстана. Этот МЭЗ стал 10-м для группы компаний. Ранее завод входил в ближневосточный холдинг Savola Group. По данным пресс-службы «Юга Руси», мощности завода позволяют перерабатывать 225 тонн семян подсолнечника в сутки. Мощность по рафинации сырого масла — 200 тонн в сутки, этому объему соответствуют возможности цеха фасовки. Кроме того, на предприятии есть не действующее оборудование для рафинации и дезодорации мощностью 70 тонн в сутки.

С приобретением завода в Северном Казахстане совокупная мощность МЭЗов «Юга Руси» по переработке составит 7405 тонн маслосемян в сутки, по рафинации — 2 тыс. тонн в сутки, — сообщили N в компании. — Расположение МЭЗа Savola достаточно удачно с точки зрения сырьевой базы. Север Казахстана и Актобенская область входят в число областей, лидирующих по производству масличных. При этом предприятий, напрямую конкурирующих с МЭЗом за сырье или районы сбыта, поблизости нет.

В распространенном «Югом Руси» сообщении говорится, что на долю завода приходится примерно 20% казахстанского рынка бутылированного подсолнечного масла. МЭЗ в Казахстане сегодня выпускает рафинированную дезодорированную продукцию двух ТМ — «Лето» и «Хозяюшка» — в ПЭТ-бутылках

объемом от 0,9 до 5,0 л. Из финансового отчета, размещенного на сайте Savola Group, следует, что оборот предприятия в Актобе составил почти \$ 36 млн (–22% к 2012 году), чистая прибыль — \$ 480 тыс. (–61%). Общий объем выпуска составил 23 тыс. тонн.

«Продажи, как и доля компании на рынке, в 2013 году сократились, — говорится в отчете. — Это прямое следствие агрессивной ценовой политики конкурирующих российских и казахских компаний. Тем не менее компании удалось отстоять позиции в премиумном ценовом сегменте».

— Казахстанский рынок — традиционный для ГК «Юг Руси». Приобретение новых мощностей позволит расширить ассортимент и укрепить позиции на рынке растительного масла Казахстана, — объясняют в российском холдинге. — Движение ГК на восток выглядит логичным, поскольку позволяет приблизить производство к традиционным рынкам сбыта, снижая расходы на логистику.

Сумма сделки не раскрывается. По мнению аналитика УК «Финанс Менеджмент» Максима Клягина, если рассматривать последние сопоставимые отраслевые сделки и

профильные инвестиционные проекты, стоимость предприятия составила от \$ 20 млн до \$ 30 млн «с высокой вероятностью смещения к верхней границе». Председатель совета директоров инвесткомпании «Меркури Кэпитал Траст» Тимофей Котенев считает, что цена продажи могла колебаться в диапазоне от \$ 60 до \$ 100 на тонну мощности. При этом он называет покупку предприятия «нетривиальным шагом».

— В структуре стоимости бутылированного масла основная составляющая — семечка, на ее долю приходится до 90%. Главный вопрос заключается в том, сможет ли «Юг Руси» найти в Казахстане сырье по цене, которая позволит конечному продукту конкурировать с тем, что сегодня ввозится из России. Эта страна не славится производством семян подсолнечника. Кроме того, к северу от Казахстана расположено много крупных перерабатывающих предприятий. Это МЭЗы в Саратовской области (холдинг «Солнечные продукты»), в Балаково, Аткарске и др. Это очень крупные игроки, которым доступно дешевое сырье, — стоимость их продукции априори будет ниже. При этом доставка по Волге весьма доступна по цене. Кроме того, если «Юг Руси» планирует выпуск бутылированной продукции в ПЭТ, заявленных мощностей по экстракции и дезодорации может не хватить на весь объем, — говорит г-н Котенев. — А куда сбывать масло наливом, мне не совсем понятно.

В то же время собеседник N соглашается с тем, что Средняя Азия, в частности Казахстан и Узбекистан, — перспективный рынок, где «потребляти и будут потреблять много российского масла», но подчеркивает, что «с заводом такой мощности нельзя будет заместить российский импорт».

Гендиректор аналитического издания «ПроЗерно» Владимир Петриченко отмечает:

— Казахстан — очень перспективный и пока ненасыщенный рынок, где большая часть продаж растительного масла приходится на долю российских производителей.

Елена Шепелева

КОМПАНИИ СООБЩАЮТ РЕКЛАМА

Банк «ЮГРА» подтвердил рейтинг на уровне А

Агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг банка «ЮГРА» на уровне А («высокий уровень кредитоспособности»), подуровень — третий. При этом прогноз был изменен со «стабильного» на «развивающийся», что указывает на равную вероятность изменения рейтинга и его сохранения на текущем уровне в среднесрочной перспективе.

В числе позитивных факторов

аналитики называют приемлемую сбалансированность активов и пассивов по срокам на краткосрочном горизонте, высокий уровень достаточности капитала, широкую географию деятельности, низкий уровень просроченной задолженности по кредитам юридических лиц и индивидуальным предпринимателям, а также хороший уровень стратегического обеспечения бизнеса.

Фитнес-клуб PRIME предлагает лето в подарок

Фитнес-клуб PRIME предлагает приобрести клубную карту на 17 месяцев по цене годовой карты. Этот срок включает в себя 12 оплаченных месяцев занятий в клубе, три подарочных (в их качестве выступают 3 летних месяца этого года) и два месяца «заморозки», то есть приостановки действия карты, например на время отпуска или командировок.

Чтобы воспользоваться специальным «летним» предложением фитнес-клуба PRIME в полной мере, максимально выгодным будет приобрести годовую карту до 31 мая или в начале июня — чем позже клиент купит абонемент, тем меньше летних

дней остается в подарок.

В фитнес-клубе PRIME рассчитывают, что предложение будет пользоваться спросом, несмотря на то что лето для индустрии фитнеса традиционно является низким сезоном. «Во-первых, многие деловые люди не уезжают летом из города, а отправляются отдыхать в бархатный сезон, — объяснила фитнес-директор клуба Елена Перепелицина. — Во-вторых, привести тело в порядок к лету — задача не одного и не двух месяцев, тренировки и правильное питание должны стать вашим образом жизни вне зависимости от времени года».

Стелла-Банк вывел на ростовский рынок новый продукт — вклад «Юбилейный»

За месяц до 20-летия ОАО АКБ «Стелла-Банк» сделало подарок клиентам. Вклад «Юбилейный» позволяет размещать депозит на выгодных условиях людям даже с относительно небольшим материальным достатком.

— В юбилей принято дарить подарки, — заметил директор Стелла-Банка Денис Бурьгин. — Поскольку мы банк, наш подарок — в виде нового вклада. Мы адекватно оцениваем нынешнее состояние рынка, поэтому выпустили продукт с еще более интересными и привлекательными условиями для вкладчиков.

Минимальный порог для размещения средств снижен до 20 тысяч рублей, что может позволить себе практически каждый. По вкладу определена ставка 10,2% годовых (фиксированная, до конца срока — 1 год), которая гарантирует и прибыльность (для клиентов), и эффективность (для банка). Для сравнения: аналогичная процентная ставка в Стелла-Банке до мая 2014 года действова-

ла на крупные суммы (от 250 тысяч рублей) и на 3 года. А у вклада «Юбилейный» срок размещения средств на депозит меньше в 3 раза и минимальный лимит ниже более чем в 10 (!) раз. Кроме того, есть возможность пополнения депозита в течение всего срока действия договора. Лимита на количество вновь вносимых денег не существует.

Предложение по открытию вклада «Юбилейный» действует в течение четырех месяцев: с 19.05.2014 по 19.09.2014. Уплата процентов по вкладу — в конце срока. Расходные операции не предусмотрены. При досрочном расторжении проценты пересчитываются по ставке «до востребования» за весь период действия вклада.

Более подробную информацию обо всей линейке вкладов Стелла-Банка можно узнать по телефону в Ростове-на-Дону: (863) 253-69-18, или на сайте www.stella-bank.ru.

ОФИЦИАЛЬНО РЕКЛАМА

Юго-Западный банк ОАО «Сбербанк России» ПРЕДЛАГАЕТ К РЕАЛИЗАЦИИ

права (требования) по кредитному договору, заключенному с ООО «Южная Топливная Компания». Обязательства обеспечены парком автомобилей «Шкода» «Октавия» в количестве 157 автомобилей 2011 года выпуска.

Подробную информацию можно получить по телефону в г. Армавире: 8 (861-37) 3-93-11.

Контактное лицо: Дурицкий Роман Александрович — 8-938-43-23-797. ОАО «Сбербанк России». Ген. лиц. Банка России № 1481 от 08.08.2012. Реклама

ПЛАНИРУЕТЕ РАЗМЕСТИТЬ РЕКЛАМУ? Пригласите менеджера в офис для консультации.

Телефон: 2-910-610 (многоканальный); e-mail: r@gorodn.ru

Город N
ГАЗЕТА БИЗНЕС-КЛАССА

FIBER.RU
Волоконно-оптические сети
под ключ
«СПЕКЛИС-ЭНТЕРПРАЙЗ»
Т.264-59-29

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА