Один из ведущих производителей и поставщиков спецодежды — ГК «УРСУ.С» выходит на публичный рынок заимствований. Во втором квартале 2007 года начнется реализация дебютного выпуска векселей объемом 300 млн рублей.

Основанная в 1998 году ГК «УРСУ.С» является одной из крупнейших российских компаний, занимающихся производством и реализацией продукции легкой и текстильной промышленности: спецодежды, средств индивидуальной защиты, рабочей обуви и др. Ассортимент предлагаемой продукции составляет более 10 000 наименований. В 2006 году компания открыла несколько собственных линий по производству обуви на литьевой подошве, оснащенных оборудованием ведущей итальянской фирмы Main Group. В настоящее время система региональной дистрибуции «УРСУ.С» охватывает 78 российских регионов. Кроме того, компания поставляет продукцию в страны СНГ и ближнего зарубежья: в Казахстан, Белоруссию, Молдову, Литву, Латвию и др.

Грамотная управленческая политика позволила «УРСУ.С» в 2006 году войти в тройку лидеров на рынке средств охраны труда.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Структура оборота компании широко диверсифицирована. Доля собственного производства в обороте составляет 43%, а продукция отечественных и зарубежных поставщиков — 57%.

Клиентская база «УРСУ.С» также качественно сегментирована как по отраслям экономики, так и по группам потребителей. На сегодняшний день около 20% поставок продукции осуществляется в адрес крупных корпоративных клиентов, среди которых можно назвать крупнейшие компании страны: ГНК «Норильский никель», НК «Сибнефть», АК «Алроса», «Норильск-Газпром», «Уралтрансгаз», «Татнефть». Порядка 70% продаж обеспечивают предприятия среднего и малого бизнеса, а 10% приходится на розничные продажи.

За 2006 год активы компании выросли более чем в 2,5 раза и составили на конец года 757 млн руб. Собственный капитал «УРСУ.С» вырос за год на 65% и в настоящее время составляет 332 млн руб. Существенную динамику демонстрирует выручка компании, которая составила в 2006 году почти 2 млрд руб. (без учета НДС), что больше аналогичного показателя за 2005 год на 44%. Причем выручка компании за 1 квартал 2007 года превысила этот показатель 2006 года почти на 60%.

Таким образом, на сегодня на долю ГК «УРСУ.С» приходится 6,3% от общего объема рынка средств защиты труда.

ВЫХОД НА ПУБЛИЧНЫЙ ДОЛГОВОЙ РЫНОК

В целях сохранения набранных темпов развития и увеличения занимаемой доли рынка компания выходит на рынок публичных заимствований. Первым этапом этого процесса является привлечение вексельного займа, который позволит «УРСУ.С» пополнить оборотные средства и начать формирование публичной кредитной истории.

Компания приступит к реализации собственных векселей общим объемом 300 млн руб. и сроком обращения 3–6 месяцев во втором квартале 2007 года. Организатором вексельного займа является активный участник рынка — ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК».

В следующем году планируется выпуск первой серии облигаций «УРСУ.С», успешному размещению которого будет способствовать стабильная положительная динамика основных финансовых показателей и информационная открытость компании.

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

Компания намерена стать лидером в производстве и дистрибуции спецодежды в России. Для этого планируется дальнейшее расширение дилерской сети на территории РФ, СНГ и стран Балтии, а также ежесезонное обновление коллекций одежды в соответствии с последними мировыми тенденциями при строгом контроле качества и сертификации производимой продукции.

В планы ГК «УРСУ.С» входит развитие складской логистики, в частности, строительство, преобразование и аренда складов в Московской области и в регионах, а также создание сети гипермаркетов по продаже спецодежды. В целях увеличения ассортимента и объемов продаж компания планирует продолжить оснащение фабрик новым оборудованием.

СПРАВКА

По итогам прошедшего 2006 года объем российского рынка средств охраны труда (который включает в себя средства индивидуальной защиты, спецодежду и обувь), составил 1,4 млрд долларов и остается одним из самых быстрорастущих в мире. Среднегодовой темп роста за последние 3 года составляет 21%. Высокие темпы развития и стабильная рентабельность обеспечиваются не только за счет физического увеличения объемов, но и в результате смещения спроса в сторону более дорогих, но одновременно более качественных и современных продуктов.

Потенциал роста отечественного рынка основывается на устойчивых темпах развития добывающих отраслей, сферы обслуживания и всех видов строительства (дорожного, жилищного и т.д.).

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ