vinetur

Diageo сообщила о двузначном росте продаж водки и шотландского виски в Индии

Рост за квартал, завершившийся 30 сентября, обеспечил Индии один из лучших результатов Diageo по отдельным категориям

пятница, 6 ноября 2026 г.



5 ноября Diageo сообщила, что в квартале, завершившемся 30 сентября, органические чистые продажи водки и шотландского виски в Индии выросли двузначными темпами. Это стало одним из лучших результатов британской

алкогольной группы по отдельным категориям на рынке, который компания считает одним из ключевых источников роста.

Эти данные приводятся в отчете компании о результатах торговли за первый квартал 2027 финансового года, охватывающий период с июля по сентябрь. Diageo не раскрыла точные темпы роста водки и шотландского виски в Индии, но сообщила, что обе категории выросли двузначными темпами по сравнению с тем же кварталом годом ранее. Компания также не привела данные о продажах или объемах поставок в Индии по отдельным категориям, поэтому отчет свидетельствует о росте стоимости продаж, но не подтверждает, что объемы увеличились такими же темпами.

Сравнение по регионам показало более медленный рост в Латинской Америке и Карибском бассейне. По данным Diageo, органические чистые продажи крепких алкогольных напитков в регионе выросли средними однозначными темпами, а шотландского виски — высокими однозначными темпами. Иными словами, продажи шотландского виски там тоже увеличились, но, судя по указанным компанией диапазонам, не так значительно, как в Индии.

Эти показатели отражают разную динамику спроса на рынках Diageo, поскольку компания стремится компенсировать слабость в Северной Америке. На уровне группы отчетные чистые продажи за квартал выросли на 1,2%, до $4,931 млрд с $4,875 млрд годом ранее. Органические чистые продажи увеличились на 1,4%, а без учета East African Breweries Ltd. — на 0,6%; по словам Diageo, вклад этой компании в рост органических чистых продаж группы составил 0,8%. Компания заявила, что квартальные результаты соответствовали ее ожиданиям, и не стала менять прогноз на весь финансовый год.

По данным Diageo, в квартале органические чистые продажи в Латинской Америке и Карибском бассейне, а также в Азиатско-Тихоокеанском регионе выросли средними однозначными темпами, тогда как в Индии и Европе, на Ближнем Востоке и в Африке — низкими однозначными темпами. В Северной Америке органические чистые продажи снизились средними однозначными темпами, что, по словам компании, отражает сохраняющуюся слабость рынка.

Генеральный директор Dave Lewis заявил, что компания сосредоточена на повышении конкурентоспособности своего предложения в Северной Америке, и назвал этот рынок ее главной проблемой.

Среди категорий Diageo отметила рост продаж виски, Guinness и готовых к употреблению напитков Smirnoff. Данные по Индии выделяются тем, что указывают на одновременный рост двух крупных сегментов импортных крепких алкогольных напитков — водки и шотландского виски. Индия становится все более важным рынком для международных алкогольных компаний благодаря многочисленности потребителей, растущему рынку премиальных крепких напитков и более высоким долгосрочным перспективам роста по сравнению со многими зрелыми рынками Запада.

Компания не уточнила, какая доля прироста в Индии пришлась на цены, ассортиментную структуру или объемы продаж. Также не сообщалось, отражает ли результат общий рост спроса на бренды или увеличение продаж отдельных марок. Поскольку компания указала диапазоны, а не точные проценты, рассчитать абсолютный прирост продаж по категориям в Индии или точно сопоставить его с другими регионами невозможно.

Тем не менее отчет позволяет предположить, что в квартале шотландский виски оставался одной из наиболее сильных категорий крепких алкогольных напитков Diageo на нескольких рынках. В Индии органические чистые продажи шотландского виски выросли двузначными темпами — быстрее, чем в Латинской Америке и Карибском бассейне, где компания сообщила о росте этой категории высокими однозначными темпами. Аналогичная картина наблюдалась и в более широком сегменте крепких напитков: раскрытый Diageo рост продаж водки в Индии был выше темпов роста продаж крепких напитков в Латинской Америке и Карибском бассейне.

Diageo — одна из крупнейших в мире компаний по производству крепких алкогольных напитков; ее портфель охватывает шотландский виски, водку, текилу, ром, пиво и готовые к употреблению напитки. В годовом отчете компания указала, что, по данным исследовательской компании IWSR, в 2025 году

занимала первое место в мире по розничной стоимости продаж международных крепких алкогольных напитков. Поэтому изменения показателей ее категорий на крупных потребительских рынках, таких как Индия, внимательно отслеживают инвесторы и конкуренты.

Квартальный отчет компании также показал неоднородную динамику основных показателей бизнеса. По данным Diageo, органический рост за первый квартал без учета East African Breweries составил 0,6%: объем продаж снизился на 0,1%, а цены и ассортиментная структура обеспечили рост на 0,7%. Это указывает на то, что часть общего роста группы была обусловлена ценами и ассортиментной структурой, а не широким увеличением объемов. На отчетные показатели также повлияли неблагоприятные колебания валютных курсов и последствия продажи активов.

Lewis заявил, что рыночные условия остаются сложными, и указал на геополитическую неопределенность и влияние конфликта на Ближнем Востоке на энергетику, поставки и дистрибуцию. Тем не менее он отметил, что результаты первого квартала стали небольшим шагом в правильном направлении, несмотря на масштабные внутренние преобразования в компании.

Diageo сохранила прогноз на весь финансовый год: органический рост чистых продаж ожидается примерно на нулевом уровне, а органическая операционная прибыль должна вырасти низкими или средними однозначными темпами. Компания ожидает, что органические чистые продажи в Северной Америке снизятся средними однозначными темпами, исходя из предположения, что рынок сократится примерно на 3%, а показатели доли компании улучшатся по сравнению с 2026 финансовым годом. Diageo также прогнозирует капитальные затраты в размере около $1,25 млрд, свободный денежный поток около $2 млрд и налоговую ставку до учета исключительных статей около 25%.

Компания сообщила, что финансовые показатели за первый квартал не проходили аудит. Это важно, поскольку сведения по категориям и регионам, опубликованные 5 ноября, содержались в промежуточном отчете о результатах торговли, а не в полном комплекте аудированной отчетности. Несмотря на это ограничение, данные показали, что Индия стала одним из наиболее успешных

рынков в квартале, особенно для водки и шотландского виски: раскрытые темпы роста этих категорий там оказались выше, чем темпы роста шотландского виски и крепких алкогольных напитков в целом в Латинской Америке и Карибском бассейне.