vinetur

Stoli возобновляет бизнес в США после урегулирования в рамках процедуры по главе 11

Stoli рассчитывает ускорить возвращение продукции на полки благодаря запасам на таможенном складе и дистрибьюторам Empire Merchants и Johnson Brothers

вторник, 10 ноября 2026 г.



В понедельник, 9 ноября, Stoli Group сообщила, что возобновила работу в США после завершения реструктуризации по главе 11 и урегулирования спора с кредиторами американского подразделения. По словам компании, это позволяет возобновить поставки продукции и восстановить дистрибьюторскую сеть на одном из ключевых рынков.

Люксембургская компания заявила, что соглашение урегулирует прежние споры о правах на дистрибуцию Stoli Group (USA), а также вопросы оставшихся товарных запасов и финансовых обязательств. Stoli не раскрыла финансовые условия соглашения и не назвала участвовавших в нем кредиторов.

Компания сообщила, что MHW Ltd. будет выступать импортером, ответственным за таможенное оформление, а сама Stoli будет работать с постоянными оптовыми партнерами, включая Empire Merchants в Нью-Йорке и Johnson Brothers. Также компания ведет переговоры с другими дистрибьюторами и планирует сообщить о результатах по мере заключения соглашений.

По словам Stoli, товарные запасы уже находятся на таможенном складе в США, что позволит начать выполнять заказы дистрибьюторов по мере возобновления продаж на участвующих рынках. Непосредственная цель компании — после реструктуризации восстановить стабильное долгосрочное присутствие по всей стране.

Для американского рынка алкогольных напитков соглашение может иметь последствия, выходящие за рамки возвращения на полки одного бренда. Урегулирование вопросов прав на дистрибуцию, непроданных запасов и платежных обязательств может вновь открыть доступ к продукции на одном из крупнейших в мире рынков крепкого алкоголя, снизить неопределенность для оптовых и розничных продавцов и восстановить поставки в таких категориях, как водка, текила, виски и ром.

Stoli заявила, что ассортимент компании в США станет шире, чем прежде. Помимо водки Stoli и elit vodka, в американскую линейку войдут еще пять продуктов: водка Moskovskaya, текила Rooster Rojo, текила KAH, ирландский виски The Irishman и ирландский виски Writers’ Tears. Компания также сообщила, что Bayou

Rum, который производят в Лакассине, штат Луизиана, вернется с обновленной рецептурой, упаковкой и ценами.

Расширение линейки говорит о стремлении компании привлечь более широкую аудиторию на рынке, где поставщики все чаще делают ставку на ассортимент брендов, а не на одну флагманскую марку. Для дистрибьюторов это может означать возможность предлагать больше продуктов в рамках сотрудничества с одним поставщиком. Для Stoli это способ вернуть место на полках и в барах после периода, когда бизнес компании в США находился в рамках реструктуризации под контролем суда.

Коммерческий директор Stoli Group Марина Трояновская заявила в пресс-релизе, что компания рассчитывает на продукцию, уже находящуюся в стране, и на давних партнеров, хорошо знающих ее бренды. Она также сообщила, что коммерческие и маркетинговые команды готовят новые кампании в США.

Stoli также рассматривает возможность наладить в США производство ароматизированной водки Stoli и нового безалкогольного миксера Stoli Ginger Beer. Эти планы пока не утверждены, однако они свидетельствуют о стремлении расширить местные операции и воспользоваться спросом как на ароматизированные спиртные напитки, так и на смежные продукты — безалкогольные и слабоалкогольные.

По данным компании, Stoli Group продает свою продукцию более чем в 95 странах через сеть из более чем 170 дистрибьюторов. В широкий ассортимент входят крепкие алкогольные напитки, вина и безалкогольные напитки. Однако в США ближайшая задача компании — быстро восстановить стабильные поставки и заключить достаточное число соглашений о дистрибуции на уровне штатов и регионов, чтобы превратить юридическую и финансовую перезагрузку в новый рост продаж.