

ЗаКВАСка от Соса-Сола

Компания Соса-Сола собирается в течение ближайших пяти-восьми лет удвоить инвестиции в российскую экономику. «С 2001 года мы уже вложили \$1,5 млрд и намерены довести объем инвестиций до \$3 млрд», - сказал Клайд Таггл, глава Соса-Сола в России, Белоруссии и Украине. Средства будут направлены на усиление производственных мощностей, рекламу, маркетинг, логистику и расширение штата. «Такое внимание Соса-Сола к России связано с тем, что местный рынок безалкогольных напитков растет рекордными темпами», - считает Татьяна Бобровская, аналитик компании «Брокеркредитсервис».

По данным компании «Бизнес Аналитика», в прошлом году в целом продажи безалкогольных напитков увеличились на 11% в натуральном выражении. Объем этого рынка превысил \$7,7 млрд. На нем работают сотни мелких региональных производителей, которые, как считают аналитики, будут вынуждены уступить свои доли рынка транснациональным гигантам.

Согласно данным «Бизнес Аналитики», Соса-Сола и PepsiCo контролируют более 71% местного рынка безалкогольных напитков в стоимостном выражении. При этом Соса-Сола теснит своего основного конкурента. По итогам прошлого года доля PepsiCo снизилась на 5,8%. Вкладывая средства, Соса-Сола намерена еще больше укрепить свои позиции. Но для этого компании придется пересмотреть ассортиментную политику. Основной продукт Соса-Сола - сладкая газировка, спрос на которую в России начал падать.



Соса-Сола развернула широкомасштабное наступление на российский рынок

По данным «Бизнес Аналитики», в 2005 году в натуральном выражении на долю лимонада приходилось 48% рынка напитков, а в 2006-м - 46,8%. Потребитель теперь выбирает менее вредные для здоровья напитки.

Соса-Сола придется не только уделять больше внимания сегментам сока, питьевой воды и холодного чая, но и расширять ассортимент. «Компания будет выводить на рынок напитки, интересные локальному потребителю, например морсы и квас», - говорит Татьяна Бобровская. «Мы ищем предприятия, на которых могли бы размещать заказы на производство кваса», - заявил Клайд Таггл.

По информации, имеющейся у «К^o», Соса-Сола ведет переговоры с пивоваренной компанией Efes о возможности производства кваса на мощностях завода «Красный Восток». Стремление Соса-Сола войти в эту нишу объяснимо. Только за первое полугодие продажи кваса увеличились на 46% в денежном выражении по сравнению с аналогичным пе-

риодом прошлого года. «Появление нового сильного игрока будет способствовать популяризации кваса и развитию рынка», - считает Алексей Фролов, директор по маркетингу компании «Очаково».

Впрочем, по мнению участников рынка, в России нет квасных заводов, которые смогли бы удовлетворить нужды Соса-Сола, претендующей на роль федерального игрока. «Компания разместит заказы на нескольких предприятиях, а затем построит еще один собственный завод, инвестировав в него \$25 - 30 млн», - полагает Владислав Кочетков, аналитик «Финам». По мнению Татьяны Бобровской, компания вполне может решиться на строительство большого комплекса по производству широкого ассортимента напитков. Но Клайд Таггл утверждает, что пока компании хватает имеющихся в России мощностей и строительство нового предприятия не планируется.

**Ольга Колтунова,
Андрей Мурадян**