

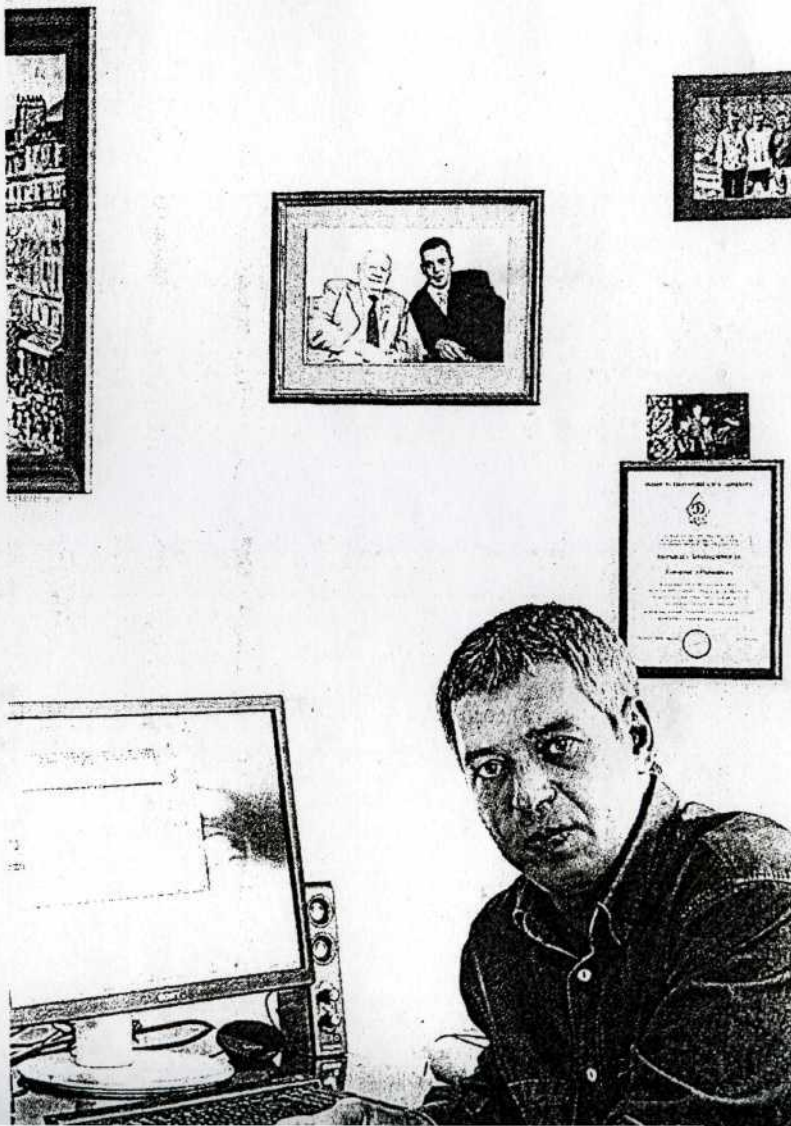
Британский «Парламент» станет водкой

«Урожай» купил бренд Parliament у Scottish & Newcastle

Как стало известно РБК daily, российский производитель «Урожай» намерен начать активные продажи своей водки «Парламент» в Англии. Для этого компания приобрела у шотландской пивоварни Scottish & Newcastle права на бренд Parliament, под которым та раньше выпускала пиво. К 2010 году «Урожай» собирается продавать в Англии около 100 тыс. декалитров водки в год. Участники рынка называют такие планы амбициозными и считают, что «Урожаю» потребуются значительные маркетинговые усилия для их реализации.

По данным Росстата, «Урожай» (входит в «Парламент Групп») в 2006 году произвел 1,4 млн дал водки. Согласно исследованию «Бизнес Аналитики», в 2006 году в России в субпремиальном сегменте (120–240 руб. за бутылку 0,5 л) «Парламент» занял 10,5%. Выручка в 2006 году составила 142,8 млн долл. Scottish & Newcastle (S&N) — один из основных производителей пива в Европе. Владеет 50% холдинга ВВН, в который входит пивоваренная компания «Балтика». В 2006 году выручка S&N, по предварительным данным, выросла на 7%, до 4,15 млрд фунтов стерлингов.

Вице-президент «Парламент Групп» Сергей Куприянов рассказал РБК daily, что первые поставки водки в Великобританию компания начала делать в 2003 году, но тогда она столкнулась с тем, что торговая марка Parliament уже зарегистрирована на компанию Scottish & Newcastle. «Тогда мы заключили со



продажи «Парламента» в Центральной и Северной Англии, а позже — на всей территории Великобритании, включая Северную Ирландию и Шотландию. Сейчас «Парламент» уже присутствует в сетях Cash & Carry, а также несетевых розничных магазинах, барах и ресторанах страны.

По словам г-на Куприянова, к июлю 2008 года по условиям договора «Парламент» будет представлен более чем в 1,5 тыс. торговых точек Великобритании, среди которых будут Coor, Morrisons, Somerfield, Waitrose. В сегменте HoReCa (отели, рестораны, кафе. — РБК daily) водка «Парламент» будет продаваться в сетях Sheraton, Hilton, Radisson SAS, Matthew Clarke и др. В планах компании в этом году продать в Англии от 35 тыс. декалитров, а к 2010 году довести объем ежегодных продаж до 100 тыс. декалитров. Стоимость бутылки 0,7 л составит 10 фунтов.

Основными конкурентами «Парламента» на британском рынке в компании считают водки Stolichnaya и Finlandia. В компании S.P.I. Group (занимается производством Stolichnaya) убеждены, что заявленные «Урожаем» объемы продаж вполне реальны. «При такой цене это очень хорошие объемы для первого года», — считает президент S.P.I. Андрей Скурихин. Однако, по его словам, сейчас объемы продаж Stolichnaya в Великобритании «в разы больше».

Между тем в компании «Русский алкоголь», которая в прошлом году начала активно продавать в Англии свой бренд «Зеленая марка», называют планы «Урожая» весьма

S&N лицензионное соглашение на пять лет с правом пролонгации», — говорит г-н Куприянов.

Решив активизировать свою работу на британском рынке, «Урожай» посчитал, что выгоднее купить бренд, чем выплачивать роялти за его использование. «В декабре прошлого года мы заключили со S&N договор уступки прав в нашу пользу на торговую марку Parliament по 32-му классу (пиво и безалкогольные напитки) и 33-му классу (алкогольные напитки), — отметил г-н Куприянов. — В марте договор был зарегистрирован в патентном органе Великобритании и вступил в силу». Стоимости прав на Parliament в «Урожае» не раскрывают,

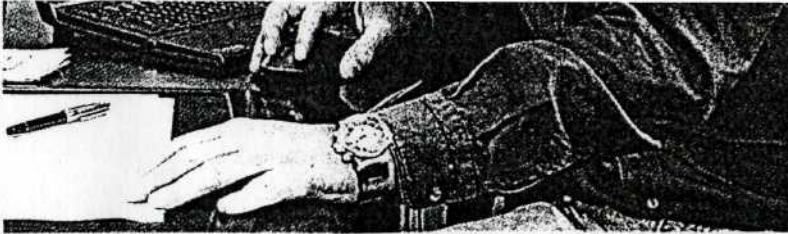


ФОТО ПАРЛАМЕНТ ГРУПП

Вице-президент «Парламент Групп» Сергей Куприянов считает основными конкурентами в Англии бренды Stolichnaya и Finlandia

однако, по мнению экспертов, компания вряд ли заплатила больше 500 тыс. фунтов. Главный представитель по связям с общественностью S&N Роберт Баллантайн вчера затруднился прокомментировать эту информацию.

Еще до оформления на себя прав на бренд Parliament «Урожай» заключил эксклюзивный дистрибьюторский договор с компанией H&A Prestige Packing Company Limited, входящей в Halewood Group. В 2007 году начнутся

амбициозными. «Получится их реализовать или нет, будет зависеть от вложений в маркетинговое продвижение, — говорит начальник отдела по связям с общественностью ГК «Русский алкоголь» Александр Коровка. — Английскому потребителю важно объяснить, что это именно русская водка. Если «Урожаю» удастся правильно позиционировать свой продукт, то у него есть все шансы хорошо там развиваться». Сам «Русский алкоголь» в этом году планирует продать в Англии около 20 тыс. декалитров водки.

ОЛЕГ ТРУТНЕВ