

# «Синергия» приобрелась к «Традициям качества»

## Холдинг купил завод в Подмоскowie

Группа «Синергия» продолжает скупку водочных активов: вчера компания объявила о покупке подмосковной компании «Традиции качества». По информации "Ъ", за контроль над 2% российского рынка водки «Синергия» заплатила \$43 млн. Участники рынка считают, что группа совершила удачную покупку: до сих пор у нее не было мощностей в Московском регионе, на который приходится до 20% продаж водки в стране.

Информация о том что ГК «Синергия» ведет переговоры о покупке «Традиций качества», появилась на рынке весной этого года. Вчера группа объявила о том, что достигла договоренности с владельцами подмосковной компании. Сделка будет завершена после того, как ее одобрит Федеральная антимонопольная служба, отмечают в «Синергии». По словам менеджера по экспорту «Традиций качества» Эмиля Мартиросяна, в сделку войдет 100% компании — производственная площадка в подмосковном Краснознаменске мощностью 3 млн дал в год, спиртзавод в городе Козино (мощность 1,08 млн дал в год), а также водочные брэнды «Беленькая» и «Аз». Председатель правления «Синергии» Александр Мечетин говорит, что с покупкой «Традиций качества» группа «усилит свои позиции в Центральном регионе и на федеральном уровне»: «Беленькая» будет разливаться еще надвух предприятиях группы — Мариинском ЛВЗ (Кемерово) и «Уссурийском бальзаме» (Приморский край). Сумму сделки стороны не раскрывают, по информации источника "Ъ", знакомого с ходом переговоров, «Традиции качества» обошлись «Синергии» в \$43 млн. Президент ТПП «Кристалл» Сергей Зивенко считает сумму сделки завышенной, по его мнению, «Традиции качества» стоят \$25 млн.



**Основной совладелец группы «Синергия» Александр Мечетин наконец получил площадку в Центральной России**

*данным Росстата. По данным «Бизнес-Аналитики», занимают 2% российского рынка водки в стоимостном выражении. Финансовые показатели не раскрываются. Акционеры — Александр Захаров и Вадим Шушанин.*

Группа «Синергия» начала скупать водочные предприятия в прошлом году. В октябре 2006 года компания приобрела 100% акций крупнейшего нижегородского производителя водки ООО ROOM мощностью 2 млн дал (участники рынка оценили сделку в \$15 млн), в декабре объявила о приобретении 78% акций Мариинского ЛВЗ (мощность — 12 млн дал, сумму сделки эксперты оценили в \$28–40 млн), а в январе этого года стала собственни-

чила выгодную сделку. «Синергия» до сих пор не имела производственной площадки в самом емком по потреблению водки столичном регионе», — отмечает начальник управления информации и внешних связей ФГУП «Росспиртпром» Дмитрий Добров. По данным Росстата, в прошлом году в Москве и Московской области было произведено около 42 млн дал водки, а во всем Северо-Западном федеральном округе — 25 млн дал, в Сибирском ФО — 32 млн дал. Весь российский рынок водки, по данным «Бизнес-Аналитики», в 2006 году составил 239 млн дал.

По словам господина Мечетина, приобретение «Традиций качества» с водочным брэндом «Беленькая» позволит компании усилить присутствие в «наиболее перспективном и массовом» среднем ценовом сегменте (до 120 руб. за 0,5 л). По данным «Бизнес-Аналитики», доля брэнда «Беленькая» в среднеценовом сегменте в 2006 году составила

*ГК «Синергия» занимается производством алкоголя, продуктов питания и розничной торговлей (сеть магазинов у дома и алкогольных магазинов «Винные лавки Саввы Водочникова»). Основные водочные брэнды*

ды—«Государевзаказ», «Русский ком и водочного брэнда «Белуга», который разливался Русской водочной компанией на мощностях Мариинского ЛВЗ. Покупка «Традиций качества» стала крупнейшей сделкой «Синергии» и второй по величине сделкой в истории всего российского водочного рынка после покупки Diageo 75% акций ООО «Торговый дом "Смирновъ"» у структур «Альфы» за \$50 млн.

Впрочем, участники рынка считают, что «Синергия» заклю-

ды—«Государевзаказ», «Русский ком и водочного брэнда «Белуга», который разливался Русской водочной компанией на мощностях Мариинского ЛВЗ. Покупка «Традиций качества» стала крупнейшей сделкой «Синергии» и второй по величине сделкой в истории всего российского водочного рынка после покупки Diageo 75% акций ООО «Торговый дом "Смирновъ"» у структур «Альфы» за \$50 млн.

Впрочем, участники рынка считают, что «Синергия» заклю-

6,1%. Массовый сегмент — самый перспективный для водочных брэндов, согласен директор по маркетингу группы «Русский алкоголь» Вадим Касьянов. Аналитик «Тройки» Виктория Гранкина считает, что покупка поможет увеличить интерес инвесторов к IPO «Синергии», которое запланировано на осень этого года. Холдинг планирует продать 20-25% акций в РТС и на ММВБ.

**Анна Рябова**