

"Русский алкоголь" открыл в Новосибирске собственный ЛВЗ

25.09.2008

Вчера в Новосибирске официально был запущен самый крупный завод компании "Русский алкоголь" с запланированным объемом производства до 22 млн дал в год, стоимостью более 1 млрд руб. Это первое предприятие, которое компания построила с нуля. В "Русском алкоголе" надеются, что сибирский завод позволит ему в будущем году увеличить продажи на 25%. Участники рынка признают, что компания уже начала готовить место на полках магазинов. "Русский алкоголь" требует от своих эксклюзивных партнеров отказаться от работы с конкурирующими брендами — в Сибири жертвой такого выдавливания уже стала марка "Пять озер". Дочернее предприятие "Русского алкоголя" "Сибирский ликеро-водочный завод" (СЛВЗ) построен в наукограде Кольцове являющемся в Новосибирской области самостоятельным муниципальным образованием. Строительство завода обошлось "Русскому алкоголю" более чем в 1 млрд руб. Первый заместитель генерального директора "Группы компаний "Русский алкоголь"" Владимир Иванов начал общение с прессой с высоких материй. "Мы все делаем одно важное дело — возрождение России как сильной державы, — для того чтобы мы не просто числились в "восьмерке", а ознаменовали собой конец однополярного мира", — обозначил задачу-максимум топ-менеджер. Председатель совета директоров компании Стюарт Хейнсворт благожелательно улыбался.

Сделав реверанс в сторону областных властей, обеспечивших инвестиционный климат "один из лучших в стране", господин Иванов пообещал, что СЛВЗ будет самым "скорострельным" водочным заводом в России, поскольку, по его информации, ни у кого нет линий розлива, способных выдавать по 24 тыс. бутылок водки в час. На СЛВЗ будут производиться все основные водочные бренды "Русского алкоголя", а также слабоалкогольные коктейли. Кроме того, как сообщил Владимир Иванов, компания намерена выпустить некий местный водочный бренд, название которого не раскрывается. Новая марка будет продаваться в среднеценовом сегменте. Установленное в настоящее время оборудование дает возможность выпустить до 7 млн дал водки в год, а к 2010 году мощности СЛВЗ должны возрасти до 15 млн дал. При этом, как отметил господин Иванов, для увеличения объемов производства сибирскому заводу компании нужно установить только дополнительные разливочные линии. Все остальное необходимое оборудование — спиртохранилище, установки водоподготовки и другое — уже сегодня может взять на себя проектную нагрузку.

По утверждениям Владимира Иванова, его компания не боится, что новое предприятие останется незагруженным. "В этом году мы планируем продать 15 млн дал крепкого алкоголя, а в будущем году собираемся увеличить объемы реализации на 25%", — сообщил господин Иванов, подчеркнув, что без СЛВЗ "Русский алкоголь" просто не мог в будущем году рассчитывать на продолжение роста объемов продаж.

Первый заместитель губернатора Новосибирской области Василий Юрченко сообщил, что областные власти ждут от СЛВЗ в 2009 году около 1 млрд руб. налоговых поступлений (в консолидированный областной бюджет). По данным компании "Бизнес аналитика", сегодня "Русский алкоголь" уступает на сибирском рынке только "Омсквинпрому" (9,2% и 10,5% соответственно). Наиболее популярными в Сибири водочными брендами являются также марки этих компаний — "Пять озер" ("Омсквинпром", 16%) и "Зеленая марка" ("Русский алкоголь", 13%). СЛВЗ станет третьим действующим производителем водки в Новосибирской области. Два других — это компании "Витта" (больше известная по своему бренду "Сибирский бальзам") и "Сибирский характер" (создана акционерами разорившегося ОАО ВИНАП). "Витта" традиционно входит в первую пятерку крупнейших игроков новосибирского рынка, а "Сибирский характер" приступил к активным продажам только в этом году и представлен далеко не во всех торговых сетях. Владимир Иванов сообщил, что до того, как начать строительство завода в Новосибирске, его компания вела переговоры с владельцами ВИНАПа о возможности приобретения этого предприятия, но было принято решение отказаться от этой идеи. "Для того чтобы сделать из ВИНАПа такой же завод, как этот, нужно было потратить не меньше денег, но это бы не избавило от массы дополнительных проблем, связанных с кредиторами этого предприятия, его акционерами и т. д.", — сообщил топ-менеджер "Русского алкоголя".

Не дожидаясь запуска новосибирского предприятия, "Русский алкоголь" начал активно готовить для его продукции место на полках магазинов. Как уже писал "Ъ", компания разослала своим партнерам-дистрибуторам письма, в которых им предлагалось прекратить сотрудничество с целым

рядом других производителей водки (в том числе "Омсквинпром" и "Минал" ("Красспирттрест")). Начальник отдела по связям с общественностью "Русского алкоголя" Александр Коровка вчера пояснил, что речь идет о дистрибуторах, которые подписали с его компанией эксклюзивное соглашение, предусматривающее, в частности, возможность ограничивать право на работу с каким-то производителем (всего таких компаний в России 26). "У нас было право указать дистрибуторам на то, чтобы они убрали из своей продуктовой линейки какой-то бренд, и мы указали, например, на "Пять озер"", — сообщил господин Коровка, подчеркнув, что такой же практики придерживается большинство участников рынка.

Директор по корпоративному управлению компании "Новые торговые системы" (сети "Пятерочка", "Патэрсон" и "Столичный") Александр Агеев признает, что "Русский алкоголь" проявляет активность в продвижении своей продукции, однако каких-то серьезных изменений на рынке не ждет. "По крайней мере, наши сети и дистрибуторская компания работают с их брендами в прежнем режиме", — сообщил господин Агеев.

Аналитик УК "Финам Менеджмент" Максим Клягин считает, что планы "Русского алкоголя" по столь быстрому наращиванию продаж реальны, но на их исполнение может уйти чуть больше времени — от трех до пяти лет. "Рынок алкоголя СФО пока в значительной степени контролируется небольшими локальными игроками. На их долю, по разным оценкам, приходится 60-70%. Так что потенциал для роста за счет вытеснения менее конкурентоспособных небольших компаний велик", — отмечает эксперт.

<http://www.yarmarka.net/news/news.asp?icl-51363>