

Глава «Сан ИнБев» припал к «Истоку»

Президентом водочной компании назначен Джозеф Стрелла

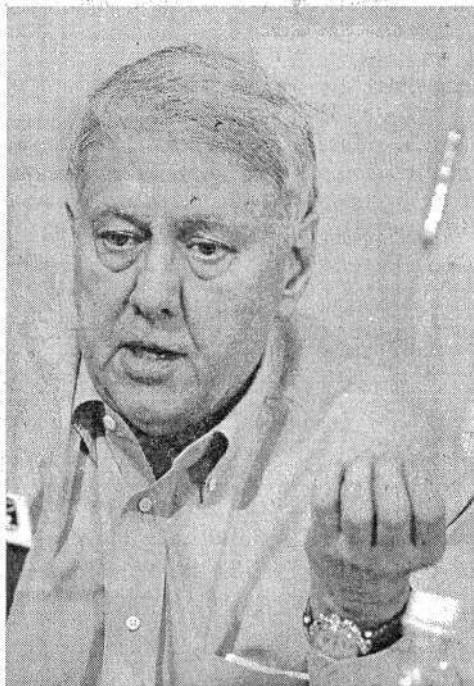
Президентом водочной компании «Исток» со вчерашнего дня назначен Джозеф Стрелла, до этого более 13 лет руководивший российским офисом SUN InBev. Его главной задачей станет восстановление позиций «Истока» на рынке водки: доля компании снизилась с 2,6% в 2005 году до 0,6% в первой половине 2008-го. Основным акционер «Истока» Таймураз Бокоев и раньше приглашал иностранных менеджеров, но долго они не задерживались.

О назначении „Б“ рассказал близкий к «Сан ИнБев» (дочернее предприятие SUN InBev в России) источник. Руководитель пиар-отдела «Истока» Дарья Домостроева подтвердила, что господин Стрелла с 1 октября занял должность президента компании. Прежний президент и владелец «Истока» Таймураз Бокоев стал председателем совета директоров. Бывший директор по продажам SUN InBev Хюбнер Торнстен также перешел в «Исток» на должность вице-президента по продажам.

По словам госпожи Домостроевой, ни доли в компании, ни опционов на приобретение ее в будущем новым топ-менеджерам предложено не было. Управляющий партнер компании по подбору руководителей Wimper Partner Григорий Окунь оценивает годовое вознаграждение господина Стреллы на уровне \$1-1,5 млн «плюс агрессивный годовой бонус, доходящий до 100% оклада».

● *Американец Джозеф Вильям Стрелла родился в 1944 году, работал в SUN Brewing с 1994 года. В 1999 году стал генеральным менеджером компании по Украине, а в октябре 2002-го его назначили руководителем российского филиала. Впоследствии получил пост главного исполнительного директора SUN Interbrew (сейчас — SUN InBev), а бизнесом в России руководил как президент «Сан ИнБев». После того как в конце 2007 года российская компания была обвинена в систематическом уклонении от уплаты налогов (пивоваров заподозрили в использовании компаний-агентов, у которых они закупали использованные бутылки по завышенным ценам), стал председателем ее совета директоров.*

Предложение возглавить «Исток» поступило напрямую от господина Бокоева, рассказал „Б“ Джозеф Стрелла. «Для меня это еще один шанс поработать в более динамичных условиях», — поделился топ-менеджер. Переход на другой рынок его не пугает: по мнению господина Стреллы, сегодняшняя ситуация в водочной отрасли напоминает первые годы его работы в России, когда большинство местных пивоварен ос-



В период руководства Джозефа Стреллы российскую «дочку» SUN InBev обвинили в систематическом уклонении от уплаты налогов

ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

тавались самостоятельными, а транснациональные компании лишь присматривались к ним.

● *Производственные мощности группы «Исток» расположены в Северной Осетии — это спиртовой, ликероводочный и коньячный заводы, завод шампанских вин, стекольный завод и типография. Основной собственный федеральный бренд — шампанское «Золотая коллекция». По данным Ростата, предприятия группы произвели за первые шесть месяцев 2008 года 271 тыс. дал водки, 1,2 млн дал шампанских и игристых вин, 340 тыс. дал виноградных вин.*

Основной задачей новой команды в «Истоке» станет развитие собственной дистрибуции в регионах. По словам госпожи Домостроевой, сейчас у «Истока» 19 торговых домов («Исток-Нева», «Исток-Сибирь», «Исток-Кубань» и проч.), в развитие этой системы уже было вложено около \$20 млн. «Мы дума-

ем, что менеджер с таким опытом продаж может сделать нашу систему более эффективной», — говорит она. Джозеф Стрелла был идеологом аналогичной реформы системы продаж в «Сан ИнБев»: в конце 2006 года он перешел от работы с московскими дистрибуторами («Пивдом», «Бирленд» и «Белиген») на прямые поставки от компании с помощью логистических операторов. Сам господин Стрелла считает, что новая система повысила рентабельность продаж «Сан ИнБев». Но учредитель «Пивдома» Армен Аветисов убежден, что из-за нее производитель сократил долю рынка, по данным «Бизнес Аналитики», с 19,4% в 2006 году до 18,1% в первой половине 2008-го. До нововведения доля «Сан ИнБев» только росла (например, в 2004 году она оценивалась всего в 16,4%), а сама компания стала вторым по величине после «Балтики» пивным производителем.

Динамика продаж водки «Истока» уже несколько лет отрицательная: по данным «Бизнес Аналитики», доля компании на рынке снизилась с 2,6% в 2005 году до всего 0,6% в первой половине 2008-го. Хотя глава Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя Вадим Дробиз называет «Исток» «лицом кавказской водки»: «Компании удалось доказать, что осетинская водка бывает легальной». В начале 2000-х позиции «Истока», по словам господина Дробиза, были «шикарными»: в 2000 году он занимал 2% рынка, в то время как питерский «Ливиз» — 1,15%, а сегодняшний лидер ЛВЗ «Топаз» — 1,4%. Правда, стремление акционера привлечь топ-менеджеров из других отраслей господин Дробиз называет «бедой компании».

Первую «звездную» команду господин Бокоев привлек еще в 2003 году: компанию возглавил прежний гендиректор российского представительства Motorola Борис Борисов, финансовым директором стал Александр Панков из «ДжамильКо», директором по продажам — Игорь Удотов из Pepsi, а гендиректором торгового дома — Денис Смирнов из Kraft Foods. 2005 году никто из них уже не работал в компании. Следующей «звездой» в июле 2006 года стал экс-глава российского офиса кондитерской Hagu's француз Жюльен Никола, который продержался полгода.

Анна Рябова

КОНТЕКСТ

«ЛЕБЕДЯНСКИЙ» СМЕНИЛ ГЕНДИРЕКТОРА

Совет директоров ОАО «Лебедянский», ведущего производителя соков в России, назначил гендиректором компании Сергея Подчепалева сроком до 1 октября 2013 года. Ранее господин Подчепалаев занимал должность операционного директора. Полномочия прежнего гендиректора общества Александра Кобзева со вчерашнего дня досрочно прекращены в связи с его заявлением. Сейчас оформляется сделка по покупке компанией PepsiCo около 76% «Лебедянского» за \$1,357 млрд. «Прайм-ТАСС»