

РБК daily

Пятница, 24 октября 2008 г. № 202 (518)

7

«Моей семье» понравился квас

«Нидан» расширит число бутлеров для своей марки

Четвертый по величине российский производитель соков «Нидан» остался доволен первым годом продаж своего кваса «Моя семья» и в следующем году намерен увеличить для него число производственных площадок. Как стало известно РБК daily, компания ведет переговоры о розливе кваса на следующий сезон не только с новгородской «Декой», производившей «Мою семью» в этом году, но и с компаниями «Эжен Бужеле Вайн» («Перший»), «Томское пиво», «Курский квас» и тверской «Брау Сервис», на мощностях которой в этом году разливала квас Coca-Cola. По сведениям источников, знакомых с ходом переговоров, на следующий год «Нидан» планирует в три раза увеличить объем производства кваса.

ОАО «Нидан Соки» входит в состав ГК «Нидан» и объединяет все производственные и сбытовые активы холдинга. По оценке «Бизнес Аналитики», в 2007 году компании принадлежало 15,9% российского рынка соков в стоимостном выражении. Основные бренды: «Моя семья», «Сокос», «Каприз», «Чемпион» и «Да!». Производственные мощности расположены в Новосибирске (ООО «СП «Нидан-Экофрукт») и Москве (ООО «Нидан-Гросс»). Чистая выручка компании по МСФО в 2007 году составила 333,3 млн долл., валовая прибыль — 145,5 млн долл.

На квасной рынок «Нидан» вышел в марте этого года, начав разбивать марку «Моя семья» на мощностях компании «Дека» (бренд «Никола»). По данным самого «Нидана», в этом году, на «Деке» им было произведено порядка 500 тыс. дал квасного напитка. То, что «Нидан» ведет переговоры о производстве кваса с «Першиным», Brau Service, «Томским пивом» и «Курским квасом», РБК daily рассказал один из производителей. По его сведениям, в следующем году компания планирует утроить объем выпуска кваса «Моя семья» — до 1,6 млн дал.

Гендиректор «Нидан Соки» Андрей Яновский подтвердил РБК daily, что компания действительно ведет переговоры о розливе своего кваса

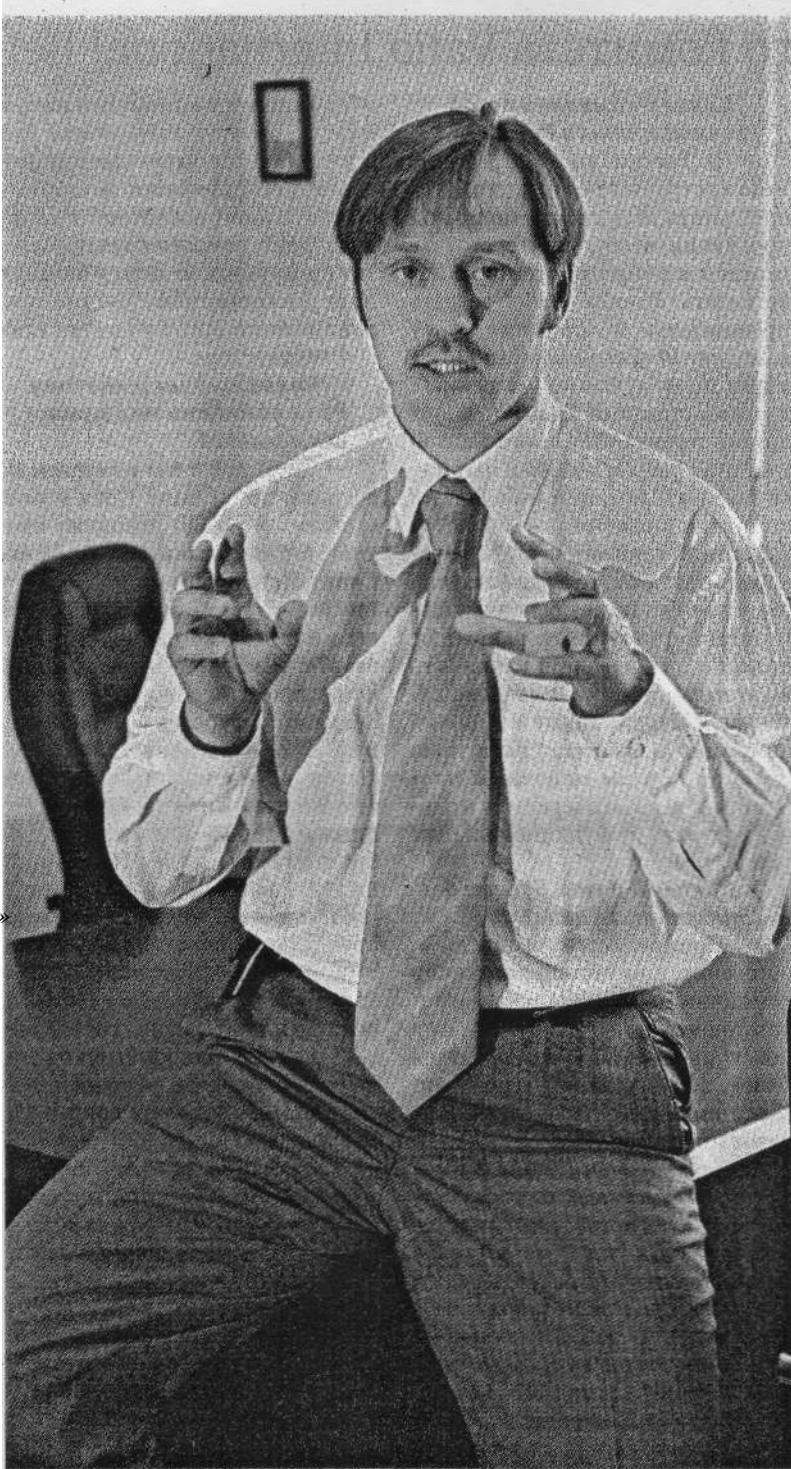


ФОТО: ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ/КОММЕРСАНТ

Гендиректор «Нидан Соки» Андрей Яновский считает удачным эксперимент с квасом

со многими российскими производителями, в том числе и с упомянутыми выше. «В этом году мы проводили эксперимент, разливая квас только в европейской части

страны. На следующий год, чтобы обеспечить покрытие продукцией по наиболее низкой цене, нам нужно разливаться в разных регионах», — говорит г-н Яновский. По

его словам, розлив на новых площадках компания планирует начать в марте, «чтобы в апреле продукт уже стоял на полках».

В компании «Дека» подтвердили, что ведут переговоры с «Ниданом» об увеличении выпуска кваса на своих производственных мощностях. «Мы остались довольны результатами совместной работы в текущем сезоне», — сказал РБК daily гендиректор «Деки» Дмитрий Пинчуков. Представитель «Курского кваса» также подтвердил контакты с «Ниданом», однако от дальнейших комментариев отказался. Президент «Эжен Бужеле Вайн» Евгений Першин вчера был недоступен для комментариев, получить комментарий от других возможных боттлеров «Нидана» не удалось.

В российском офисе компании Coca-Cola, которая с этого года разливает на «Брау Сервис» свой квасной бренд «Кружка и бочка», сообщили, что знают о намерении своего боттлера заниматься производством кваса для других компаний. «Наши заказы не обеспечивают им полной загрузки мощностей», — отметил пресс-секретарь Coca-Cola в России Владимир Кравцов.

По подсчетам «Деки», в этом году объем рынка кваса составит 38 млн дал, что на 15% больше прошлогоднего показателя, а в 2009 году при тех же темпах роста он увеличится до 44 млн дал. «В этом году на рост рынка негативно влияли погодные факторы, и некоторым производителям даже пришлось реализовывать произведенные объемы с помощью бонусных акций», — говорит директор по маркетингу МПБК «Очаково» Алексей Фролов. Тем не менее на следующий год он прогнозирует рост потребления кваса с 7 до 10 л на человека.

По данным «Бизнес Аналитики» за восемь месяцев 2008 года, крупнейшими производителями кваса в России были «Очаково» — 40% в стоимостном выражении, «Дека» — 24,6%, «Эжен Бужеле Вайн» — 8,3%, Комбинат им. Степана Разина — 6,9%, «Бородино» — 2,6%.