

Государственная водка потечет через частные руки

«Росспиртпром» обнародовал концепцию своего развития

Известный бизнесмен Василий Анисимов может стать основным продавцом государственных водок. Как выяснил „Ъ“, созданная в августе при его участии Восточно-Европейская дистрибуторская компания (ВЕДК) заключает с «Росспиртпромом» эксклюзивное соглашение об оптовой продаже продукции госхолдинга. Возможно, ВЕДК также будет торговать брендами ФКП «Союзплодоимпорт» (водка «Столичная», шампанское «Советское», коньяк «Московский» и др.), которые «Росспиртпром» хотел бы взять в управление.

О том, что ОАО «Росспиртпром» собирается продавать свои бренды через эксклюзивного партнера — ООО «Восточно-Европейская дистрибуторская компания», „Ъ“ рассказал топ-менеджер крупного производителя алкоголя. По его словам, от имени ВЕДК уже ведутся переговоры по поставке нового бренда госхолдинга — водки «Дымка» (о начале ее производства „Ъ“ писал 29 мая). Заместитель гендиректора «Росспиртпрома» Вадим Касьянов и гендиректор ВЕДК Алексей Маклаков подтвердили, что госхолдинг будет использовать компанию для сбыта своей продукции на федеральном уровне.

• 100-процентная госкомпания ОАО «Росспиртпром» зарегистрирована в январе 2009 года. На ее баланс будут переданы активы ФГУП «Росспиртпром», предприятия которого в 2008 году выпустили около 40% всего спирта и 16% (19,9 млн дал) всей водкиликероводочных изделий в стране. Оборот в 2008-м, — более \$1 млрд. Федеральных брендов у холдинга нет, поэтому, по данным «Бизнес Аналитики», доля водочной марки «Росспиртпром» на российском рынке в первом полугодии. 2009 года составила всего 0,1%. Зато позиции компании сильны на локальных рынках: так, если по России входящее в «Росспиртпром» ОАО «Шуйская водка» занимает всего 0,1%, то в Иваново — уже 10%.

По данным ЕГРЮЛ, ВЕДК создана 18 августа, 100% принадлежит кипрской «Гормистар менеджмент лимитен». Господин Маклаков уточняет, что инвестором является «один из крупнейших российских производственных холдингов». По словам двух источников в «Росспиртпроме», ВЕДК — проект Василия Анисимова, совладельца УК «Металлоинвест» и компании Coalco. Представитель «Металлоинвеста» не подтвердил и не опроверг это. Сам бизнесмен через своего представителя передал, что «проект ему интересен».

При участии ВЕДК «Росспиртпром» реорганизуется всю систему производства и продаж своих водок. Сейчас контролируемые холдингом 58 региональных ОАО и 11 филиалов сами определяют, какие бренды им производить и как продавать. Вадим Касьянов обещает, что в течение двух месяцев со всеми ними будут заключены типовые договоры управления, в рамках которых функции гендиректоров на этих заводах перейдут к ОАО «Росспиртпром» как к управляющей компании, которая будет централизованно определять производственную и маркетинговую политику каждого предприятия. Причем такие договоры, по его словам, могут быть заключены как с предприятиями, передаваемыми «Росспиртпромом» ВГБ в счет долга, так и с частными компаниями.

Менеджмент «Росспиртпрома» будет также координировать «все сферы действия» и самой ВЕДК. Продавая бренды госхолдинга, ВЕДК будет получать «стандартную дистрибуторскую маржу» (15-30%). Собственная водочная марка ВЕДК — «Двойная белая» уже производится на мощностях «Росспиртпрома», который будет получать плату «за розлив и управление брендом».

По словам Вадима Касьянова, «Росспиртпрому» было бы интересно получить в управление многие бренды ФКП «Союзплодоимпорт», причем не только водки «Столичная» и «Московская», но и «Советское» шампанское, коньяки «Московский» и «Юбилейный» и др. Ко-

нечная цель проводимой сейчас реформы — «загрузить» портфель «Росспиртпрома» всем ассортиментом алкогольной продукции и занять в перспективе двух-трех лет 15-20 % рынка (по оценкам инвесткомпаний «Ренессанс Капитал», к 2011 году емкость только водочного рынка приблизится к \$22,3 млрд).

«Создана гениальная схема по продаже государственной водки силами частной компании, в которой и будет оседать вся прибыль, непонятно, что мешало менеджерам холдинга продавать водку самостоятельно», — интересуется глава Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя Вадим Дробиз. По словам Вадима Касьянова, построить дистрибуторскую компанию в структуре «Росспиртпрома» мешает отсутствие «лишних сил, времени и денег»: необходимо тратить минимум \$15-20 млн в год. «Если „Росспиртпром“ или его дистрибутор получают бренды „Союзплодоимпорта“, ситуация на рынке изменится кардинально: новый игрок станет недосыгаем для конкурентов», — предсказывает директор Prosperity Capital Алексей Кривошапко.

С производителями ВЕДК частично «поможет» крупнейший производитель водки в России холдинг «Русский алкоголь», где до прихода в «Росспиртпром» работали и Вадим Касьянов (занимал должность коммерческого директора), и первый заместитель гендиректора «Росспиртпрома» Владимир Иванов, и директор по продажам ОАО Сергей Попов (занимали аналогичные должности в «Русском алкоголе»). Глава ВЕДК Алексей Маклаков до прихода в компанию был гендиректором ООО «ТД „Русский алкоголь“» и курировал продажи холдинга в Московском регионе. Штаб ВЕДК в ближайшее время должен приблизиться к двум сотням человек, по словам господина Маклакова, «почти все они раньше были территориальными менеджерами „Русского алкоголя“».

Анна Рябова