

«Русский алкоголь» сошел с «Олимпа»

Производитель «Зеленой марки» начал самостоятельно развивать продажи на Украине

Крупнейший российский производитель водки ГК «Русский алкоголь» расторг контракт с компанией «Олимп» и создает на Украине собственное дистрибуторское подразделение Premier Distribution Company. Группа уже продает здесь с 2005 года свою водку «Зеленая марка», а с этого года намерена вывести на украинский рынок водки Parliament и «Журавли». За полтора года «Русский алкоголь» рассчитывает занять 5% местного водочного рынка, хотя сейчас доля всей импортной водки составляет 1%.

О создании собственного дистрибутора на Украине „Ъ” рассказал гендиректор «Русского алкоголя» Карло Радикати. По его словам, компания зарегистрировала дочернюю структуру Premier Distribution Company (PDC) с офисом в Киеве, которая будет напрямую работать с местными дистрибуторами. Директор по продажам и экспорту «Русского алкоголя» Дмитрий Жиздюк сообщил, что в настоящее время PDC получает лицензию на Украине и в полную силу заработает с апреля этого года.

Начиная с 2005 года и до конца прошлого «Русский алкоголь» продавал на Украине свой бренд «Зеленая марка» через систему продаж местных производителей водки. Российская компания сама занималась организацией поставок своей водки в Киев, где у нее был собственный склад, с которого продукцию забирал украинский партнер. До 2007 года им была «Баядера Импорт» (продавала около 5 тыс. дал «Зеленой марки» в месяц), в феврале 2007 года им стал «Союз-Виктан» (к лету 2008 года до 50 тыс. дал в месяц), с начала прошлого года продажами начал заниматься «Олимп» (контракт расторгнут в октябре). Переход на самостоятельную дистрибуцию в «Русском алкоголе» объяснили желанием лучше контролировать свои продажи — прежние партнеры работали по системе предоплаты, формируя объемы закупок по собственному усмотрению. В компании «Олимп» вчера не ответили на запрос „Ъ”.

• *ЗАО «Группа компаний „Русский алкоголь” создано в сентябре 2003 года. Владеет ликероводочным заводом «Топаз» (Московская область), Сибирским ЛВЗ (Новосибирская область), Первым купаж-*

ным заводом (Тула), «Умба дистиллери» (Грузия) и «Браво Премиум». По данным компании «Бизнес Аналитика», по итогам 2008 года группа занимала 10,8% российского рынка крепкого алкоголя по стоимости. 100-процентный владелец — польский производитель водки Central European Distribution Corporation (CEDC).

«Кроме продаж „Зеленой марки” через PDC будут продаваться также наши более премиальные продукты — водка „Журавли” и Parliament», — отметил господин Жиздюк. Марка Parliament с начала этого года включена и в российский портфель компании в рамках объединения продаж ГК «Парламент» (ею также владеет CEDC) с продажами ГК «Русский алкоголь» на базе последней. По словам Дмитрия Жиздюка, в 2009 году объем продаж «Русского алкоголя» на Украине был «несколько сот тысяч дал», в течение ближайших полутора лет компания планирует занять 5% местного рынка водки. Согласно данным ассоциации «Укрводка», в 2009 году на Украине было продано 36,7 млн дал водки. Таким образом, в «Русском алкоголе» рассчитывают продавать на Украине порядка 1,8 млн дал водки. Сейчас, по

подсчетам «Укрводки», доля импортной водки на Украине составляет около 1% всех продаж. На долю основных пяти производителей: Nemiroff, «Баядера Холдинг», «Имидж Холдинг» («Хортица»), ЛГЗ «Прайм» (компания «Олимп») и «Союз-Виктан» — приходится 72% от общего объема производства водки по отрасли — 42,4 млн дал.

«Более правильным было бы выбрать местного глобального дистрибутора из FMCG-сектора, снабдив его лицензией на торговлю алкоголем. Это позволило бы избежать конфликта интересов с существующими производителями в рамках портфеля одного или нескольких дистрибуторов алкоголя», — считает коммерческий директор УК Nemiroff Сергей Блескун. Гендиректор ТД «Хортица» в России Сергей Величко отмечает, что по модели, выбранной «Русским алкоголем» на Украине, работает большинство водочных компаний. «Нам же кажется более эффективной наша модель создания собственных торговых домов, которые контролируют всю цепочку движения продукции от завода до потребителя. Но это обойдется в несколько миллионов долларов», — говорит он.

Олег Трутнев