

Практика бизнеса

СПЕЦПРОЕКТ
ЭКСПЕРТ ONLINE

Практика бизнеса на Эксперт-Онлайн

-
-
- [«Эксперт Юг» №39-40 \(179\)](#)
- /
- 10 окт 2011, 00:00

Прочистка алкогольных куш

Николай Проценко

По оценке экспертов, рынок юга России понёс наибольшие потери в ходе идущего в этом году продления лицензий на производство и дистрибуцию алкогольной продукции. Наиболее успешно перелицензирование прошли предприятия из регионов с высоким лоббистским потенциалом в федеральном центре

Нынешний год оказался поворотным для российского алкогольного рынка. У значительного количества его игроков именно в 2011-м заканчивалось действие лицензий, а для их продления или получения новых необходимо было выполнить серьёзно ужесточившиеся нормативы Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка РФ (Росалкогольрегулирование, или РАР). В частности, для дистрибьюторов алкогольной продукции было выдвинуто требование наличия складских помещений класса А. Понятно, что далеко не все игроки рынка были к этому готовы, и количество компаний, выбывших из игры, оказалось весьма существенным. Многие компании за новой лицензией даже не обращались — в Росалкогольрегулировании сообщают, что по России в целом их более 30%. По оценке ведущего российского эксперта алкогольного рынка, директора Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя «ЦИФРРА» **Вадима Дробиза**, перелицензирование и подготовка к нему убрали с рынка примерно 45% дистрибьюторов и около 30–35% производителей алкоголя.

Нальют не все

Согласно данным консалтинговой компании «Практика», именно на Юге доля операторов алкогольного рынка, не прошедших перелицензирование, была наивысшей — в Росалкогольрегулировании говорят, что ЮФО и СКФО оказались в зоне пристального внимания ведомства. Пресс-служба РАР приводит следующие цифры по состоянию на 1 сентября: в ЮФО продлить лицензии смогли 44 организации-производителя и 27 оптовых компаний, а в СКФО — 30 фирм



предприятий, а в СКФО — 25, все они являются производителями алкоголя. По словам собеседника «Эксперта ЮГ» в пресс-службе РАР, значительная часть выбывших компаний пришлось на так называемые фирмы-прокладки, которые ранее использовали в своей деятельности оптовики, а в целом «картина более чем положительная, нарушения по региону не носили системный характер. Если кто-то не смог продлить лицензию, трагедии в этом нет — всегда есть возможность сделать это в дальнейшем, такие случаи были». Тем не менее, среди выбывших немало знаковых имен, например, ОАО «Исток» из Северной Осетии, которое в середине 2000-х годов было лидером российского рынка шампанских вин, или ростовский завод «Южная столица» (входит в ГК «Регата»), производящий водку «Белая берёзка», один из самых успешных брендов в отечественном премиум-сегменте.

Популярная версия гласит, что за изменениями на рынке алкоголя стоят интересы близкого к премьеру **Владимиру Путину** предпринимателя **Аркадия Ротенберга**, который, как считается, контролирует ряд ключевых активов отрасли и имеет влияние в ФГУП «Росспиртпром». «Не договорились с Ротенбергом», — прямо говорит один из собеседников «Эксперта ЮГ», поясняя причины выбывания с рынка многих известных региональных игроков. «Чистку проводили под знаменем борьбы с нелегальной продукцией, но кардинального оздоровления рынка пока нет — в 2010 году рынок нелегальной водки сократился на 200 миллионов литров, а в 2011 году сокращения не заметно, — поясняет Вадим Дробиз. — Реальным же результатом перелицензирования становится административное укрупнение рынка легального производства алкоголя и резкое сокращение числа производителей крепкого алкоголя в регионах. Все эти изменения во многом делаются в интересах частно-государственного партнёрства. Государство создаёт новую форму монополии, где государственные интересы блюдут «Росспиртпром» и РАР, а по каждому сегменту рынка будет определена группа крупных производителей».

По мнению Вадима Дробиза, возможности регионов повлиять на этот процесс были практически нулевыми: «Насколько я знаю, руководство РАР переговоров с руководителями администраций не вело — другое дело, что и регионы не консолидировали свои лоббистские усилия. Хотя есть и позитивные примеры: например, Татарстан или Башкирия не допустили сокращения числа производителей извне, а в Красноярском крае идёт восстановление производителей». На Юге же наиболее успешно перелицензирование прошёл Краснодарский край. Детальный анализ ситуации по регионам ЮФО и СКФО показывает, что некоторым из них удалось сохранить значительно большее количество собственных игроков, чем их соседям (см. таблицу). А комментарии участников рынка подтверждают гипотезу, что результаты кампании по перелицензированию для каждого субъекта зависели от степени возможностей его главы на федеральном уровне.

Кавказская водка под федеральным прицелом

«Региональная власть могла помочь своим производителям, — рассказывает источник «Эксперта ЮГ» в правительстве Северной Осетии, некогда главной «водочной» республики Северного Кавказа. — Каноков (**Арсен Каноков**, глава Кабардино-Балкарии. — «Эксперт ЮГ») договорился, Ставрополье договорилось — в итоге осталось только два субъекта СКФО, водочная продукция которых представлена в Москве и других регионах». О том, что на алкогольном рынке грядёт закручивание гаек, было известно давно, и ещё год назад в одном из интервью глава Северной Осетии **Таймураз Мамсуров** признавал: «Попытались водочниками быть, но, хотя водка у нас и хорошая получилась, пользы для республики это не принесло». В свете последних событий это высказывание приобретает однозначный смысл: не нашли нужные рычаги наверху. «Лоббистские возможности Осетии несопоставимы с другими регионами, а субъект федерации полностью отстранён от регулирования отрасли», — резюмирует наш собеседник в республиканской администрации.

В самом деле, доля предприятий Северной Осетии, которым удалось получить в этом году новую лицензию, втрое меньше, чем доля аналогичных предприятий соседней Кабардино-Балкарии, где водочная отрасль тоже чрезвычайно развита (см. таблицу). А

рассказывают в правительстве республики, под различными предложениями не могут получить акцизные марки. В итоге отрасль, которая некогда давала значительные налоговые поступления в бюджет Северной Осетии, обеспечивая его сравнительно невысокую по северокавказским меркам дотационность, лежит на боку. Как отмечал в том же интервью Таймураз Мамсуров, с 2007 по 2009 годы поступление акцизов в бюджет республики снизилось более чем втрое — с 830 до 250 млн рублей. А у бывшего лидера отрасли «Истока», по данным «СПАРК», выручка снизилась с 1,575 млрд рублей в 2009 году до чуть менее 20 млн в 2010-м.

Правда, и в Кабардино-Балкарии поступления от производства алкоголя уже не те. В одном из недавних интервью Арсен Каноков отметил, что темпы роста доходов бюджета его республики в 2010 году составили всего 6% на фоне показателей 21-35% в три предыдущих года — в том числе «из-за изменений на рынке алкогольной продукции». Однако в Кабардино-Балкарии, помимо хороших связей её главы в Москве, есть ещё одна причина относительно более высокой выживаемости игроков отрасли. «Многое зависит от того, кому принадлежат конкретные производства, — говорит Вадим Дробиз. — В Кабардино-Балкарии есть заводы, принадлежащие предпринимателям из-за пределов республики. А те предприятия, которые принадлежали местным, грохнули и забыли».

Пресс-служба Росалкогольрегулирования сообщает о ряде комплексных проверок, которые проводились в отношении ряда производителей и оптовиков КБР, занимавшихся нелегальным производством и оборотом алкогольной продукции. Как результат, именно в Кабардино-Балкарии наблюдается тенденция резкого увеличения объёмов официальной выручки ряда игроков алкогольного рынка. Так, по данным аналитического центра «Эксперт ЮГ», с 2009 по 2010 год у одного только местного производителя алкоголя ООО «Минерал-А» объём реализации продукции вырос на невероятные 1442%, с 0,1 до 1,5 млрд рублей, у оптовика ООО «Прима» выручка подскочила с 0,187 до 1,088 млрд рублей (рост на 482%), другой оптовик из КБР — ООО «Винленд» — с 2009 по 2010 год нарастил выручку почти втрое, с 0,474 до 1,158 млрд рублей. У этих предприятий срок действия лицензий истекает в ближайшие годы, и вполне возможно, что для успешного продолжения деятельности им просто пришлось выходить из тени. Поэтому, опираясь на косвенные данные, можно утверждать, что перелицензирование привело к повышению налогооблагаемой базы в алкогольной отрасли. Впрочем, гарантий игрокам рынка явно не давали. Например, доходы оптовика ООО «Атлант» из Северной Осетии увеличились за 2010 год более чем вдвое — с 1,417 до 2,915 млрд рублей, но новых лицензий ему пока не предоставили.

Успехи винного лобби

Елена Денисова, финансовый директор ОАО «Аврора» (бренд «Шато ле Гран Восток»), не скрывает, что её компания получила новую лицензию только благодаря усилиям администрации Краснодарского края на федеральном уровне. «Мы все, участники алкогольной отрасли, почувствовали себя в совковом зазеркалье, — рассказывает она о том, как шло перелицензирование. — Нам проверяющие тыкали в нос очередным пунктом новых требований к алкогольным производствам и на основе мельчайших им несоответствий, не имеющих никакого отношения к качеству выпускаемого продукта, писали отрицательный акт обследования предприятия. И так много раз, пока политическая воля "сверху" не дала добро. Кубанским производителям добротной продукции помогала администрация, взяв на себя ответственность перед федеральным органом за репутацию своих предприятий. Низкий ей за это поклон».

Значительную роль кубанской администрации признаёт и президент Союза виноградарей и виноделов России **Леонид Попович**. «Требования регулятора рождали опасения, что виноградарско-винодельческие хозяйства могут не успеть до начала сезона уборки урожая перелицензироваться, и урожай будет потерян. Этого не произошло, — рассказывает г-н Попович. — В Краснодарском крае власти отрасли действительно помогли, а РАР подошёл к виноделам достаточно разумно, и ко времени уборки урожая предприятий, имеющих лицензию, оказалось вполне достаточно. чтобы

Леонида Поповича, лоббистские возможности краевых властей не стоит переоценивать, поскольку на Кубани достаточно известных винодельческих компаний, которые пока не смогли продлить лицензию, например, ООО «Олимп», второе в крае предприятие по объёму производства вина, или занимающее место в середине первой десятки ЗАО «Райпищекombинат «Славянский»». В то же время в Ростовской области все основные виноделы перелицензирование успешно прошли, за исключением разве что Ростовского комбината шампанских вин, который, впрочем, не является производителем собственного винограда.

Тем не менее, полагает Елена Денисова, перелицензирование не означало оздоровления рынка вина: «Рынок в целом мог бы сильнее очиститься от “знаковых” предприятий со знаком минус. Увы, этого не произошло — все они с некоторой заминкой тоже получили лицензии. Только следующим летом вступят в силу поправки в алкогольное законодательство об ужесточении использования наименования “вино” — вот тогда и увидим, как станут исполнять новый закон те, кто на свои суррогаты клеит этикетки с этим словом. И как регулятор рынка будет за этим следить».

Эффекты масштаба

С точки зрения объёмов собираемого акциза виноделие — это маргинальный сегмент российского алкогольного рынка, поэтому основные изменения в результате перелицензирования происходят в водочном сегменте и в сфере оптовой торговли алкоголем. Следует отметить, что перелицензирование оказалось именно внутренним делом алкогольного рынка — как отмечают собеседники «Эксперта ЮГ», прямого влияния на цены для конечных потребителей этот процесс не оказал, хотя внутренняя конфигурация рынка изменилась принципиально.

«В 2010 году в Ростовской области около 50 компаний имели оптовую лицензию, 10 из них занимали 70 процентов всего объёма рынка. Сейчас ситуация кардинально меняется», — отмечает **Ия Леонова**, заместитель генерального директора ООО «Мишель-Алко», крупнейшего дистрибьютора алкогольной продукции в Ростовской области. Уже в следующем году южный рынок алкоголя, скорее всего, недосчитается ряда знаковых игроков, таких как группа компаний «Регата» — в середине сентября стало известно, что её главный водочный бренд «Белая берёзка» выставлен на продажу. Ситуацию в компании не комментируют, а эксперты рынка намекают на некие факторы политического или административного характера, хотя в пресс-службе РАР сообщают, что завод «Южная столица» за продлением лицензии не обращался.

Однако, несмотря на все издержки процесса, крупным предприятиям, прежде всего в сфере оптовой торговли алкоголем, изменившиеся требования Росалкогольрегулирования дали возможность выйти на новый этап развития. «Тотальное ужесточение правил для отрасли потребовало перезагрузки всей системы бизнес-процессов, внутренних и внешних взаимоотношений компаний-участников алкогольного рынка. Проверку на актуальность, мобильность и прочность прошли менеджмент, репутационный капитал, финансовая состоятельность всех прежних и новых лидеров», — считает Ия Леонова. «Мишель-Алко» удалось подойти к перелицензированию в подготовленном виде, поскольку ещё в 2009 году компания пережила смену менеджмента — была изменена структура отдела продаж и отдела логистики, реорганизован отдел закупок, внедрены новые системы бизнес-тренингов, новые мотивационные программы. Переоборудование складов, таким образом, оказалось логичным продолжением этой линии развития; при подготовке к перелицензированию были модернизированы 13 тысяч кв. м складских площадей, только в новые напольные покрытия пришлось вложить около 10 млн рублей.

Для краснодарской оптовой компании «Лотос-Лэнд» суммарные издержки по переоборудованию складов составили чуть более 30 млн рублей. «В рамках стратегии компании мы планировали основные распределительные центры (склады), прежде всего РЦ в Краснодаре, привести в требуемый законодательством вид, — говорит генеральный директор ООО «Фирма Лотос-Лэнд» **Дмитрий Коваленко**. — По сути,

температурных и влажностных режимах и т. д. Это надо было делать в любом случае, просто регулятор и требования законодательства подтолкнули нас к этому немного раньше, заставив сконцентрировать ресурсы и выполнить данные работы». В результате укрупнения рынка у больших оптовиков появились возможности нарастить темпы роста — например, «Мишель-Алко», как отмечает Ия Леонова, ежегодно растёт на 38–40%, несмотря на общее падение рынка, которое оценивается в 2–10% в год.

Другое дело — мелкие предприятия-производители, для которых ужесточённые требования регулятора зачастую оказывались невыполнимыми. «За годы нашей деятельности мы уже столько раз сталкивались с тем, как государство ломало правила игры на алкогольном рынке, что в свете нынешнего перелицензирования приняла решение перенести производство в Абхазию», — рассказал «Эксперту ЮГ» один из малых игроков кубанского алкогольного рынка. Возникают существенные риски и с поиском заёмных средств. По словам генерального директора компании «Риск-Консалт» **Нatalьи Костюченко**, банки сейчас не готовы кредитовать производителей алкоголя: «Слишком рискованно давать деньги производству, выживание которого под большим вопросом. Например, коньячный завод в Санкт-Петербурге, проработавший на рынке много лет, вынужден платить за лицензию 30 миллионов рублей. Это совершенно ненормальная ситуация — производства уничтожают, а банки не могут им помочь».

Правила игры будут ужесточаться и дальше, полагает Вадим Дробиз — на алкогольном рынке ещё есть куда закручивать гайки. Поэтому небольшие производители убеждены, что в отрасли следует не усиливать административное давление, а расширять механизмы саморегулирования. Например, по мнению Елены Денисовой, необходимо на практике установить внутриотраслевой контроль качества вина на таком уровне, чтобы государственный регулятор почувствовал ненужность собственного участия в этом деле. «Мешает этому только одно: "нас мало — и мы в тельняшках", — рассуждает Елена Денисова. — А производителей массового винного продукта в норковых шубах — много, и они могут позволить себе на любом уровне лоббировать свои интересы, противопоставляя их интересам потребителя».

Таблица:

В результате перелицензирования некогда насыщенный игроками алкогольный рынок Юга становится довольно закрытым клубом юридических лиц

Анализ госреестра лицензий, опубликованного на сайте Росалкогольрегулирования fsrar.ru, проводился по состоянию на 15 сентября 2011 года. При подсчёте количества предприятий, имеющих действующие лицензии, в том числе получивших лицензии в 2011 году, учитывались все виды лицензий вне зависимости от срока действия (стандартная лицензия выдаётся на 5 лет). В таблице не учтены разные виды лицензий, соответственно нет деления на производителей и дистрибьюторов алкогольной продукции.

Статьи на тему: [«Бизнес и власть»](#)

- [«Азов-Сити» закрывается медленно — в судах и праздниках](#)
- [Самые динамичные поделились технологиями роста](#)
- [Развитие банковской системы Юга проходит в русле общероссийских тенденций, но более быстрыми темпами — правда, как следствие отставания. Основные тренды — существенное увеличение кредитных портфелей и наращивание капитала. Из местных особенностей — почти двукратный рост вложений в ценные бумаги](#)

- [Поделиться](#)
- [Код для блога](#)

[печать](#)



1

0



1

0

