

31.10.2011 - 08:16

RSS twitter facebook Я.Лента

Поиск:
расширенный поискЛогин: Пароль:
регистрация забыли?!

- Главная страница
- Все за сегодня
- adverTOP
- Отправить статью
- Новости
- Новости компаний

- Вопрос недели
- Есть мнение ...
- Статьи
- Репортажи
- Интервью
- Школа рекламиста
- Мастер-класс

Аналитика

- Анализ рынков

- Рейтинги

- Измерения

Рубрики

- Бренд инг
- Вирусный маркетинг
- BTL
- Креатив

- Про дизайн

- Инджемейкер

- Выбирай радию!

- Риски и возможности

- Рекламные фотографии

Антология

- ADVERTeка - ролики, приюты, наружка

- Фестивали и конкурсы

- Книжки по рекламе, маркетингу, PR и дизайну

- Избранное

Информация

- Календарь событий

- Профессиональные объединения

- Учебные заведения

- Законы

Гайд-парк

- Конкурс duration рекламы "ARTYШОК"

- Опросы

- Форумы

- С Днем рождения!

- Анекдоты

Требуются

- [Эккаунт директор BTL агентство](#)
- [Дизайнер BTL агентство](#)
- [Программист баз данных](#)
- [Менеджер по производству BTL агентство](#)
- [Креативный директор BTL](#)
- [Руководитель отдела стратегического планирования BTL](#)
- [Менеджер по работе с клиентами РА](#)
- [Инженер-конструктор POS](#)
- [Менеджер по работе с клиентами](#)
- [Ведущий креативный дизайнер](#)
- [Директор отдела по работе с клиентами](#)
- [Контент-редактор](#)

Анализ рынков: Винный кризис



На рынке импортного алкоголя в России назревает передел. Его спровоцировали действия регулятора - Росалкогольрегулирования (РАР). Игроки сегмента полагают, что часть самых интересных брендов после выборов может оказаться в руках так называемых путинских олигархов.

На нашем алкогольном рынке - новый кризис. Со времен последнего прошло всего-то лет пять. Тогда, в 2006 г. полки магазинов с импортным вином, виски, коньяками просто опустели. Новый кризис уже успели заметить ценители элитных напитков. "Сейчас проблема купить итальянские вина **Antinori**, это один из самых узнаваемых итальянских брендов, - говорит **Игорь Сердюк**, независимый эксперт алкогольного рынка. - Нет полных линеек и регулярных поставок, к примеру, шампанского **Ruinart**, не хватает некоторых напитков из бордоских замков, которые были представлены в России. Нет также известной южноафриканской марки **Rupert and Rothschild**". Скорее всего, в рознице будет сложно купить коньяки **Hine, Frapin, Lheraud**, виски **Bruichladdich и Glen Clyde**. Тревогу по поводу их исчезновения бьют алкогольные бутики, а также сети, которым важен широкий ассортимент, в частности алкогольные гипермаркеты **Vinberry** и **"Азбука вкуса"**.

Проблема, породившая "прорехи" на полках винных бутиков, - перелицензирование.

"Есть ряд дистрибьюторов, не могущих получить лицензии, потому бренды и исчезают с полок", - отмечает коммерческий директор сети **Vinberry Максим Винокуров**. "Проблема перелицензирования затронула около половины поставщиков", - добавляет **Наталья Полякова**, начальник отдела алкогольной продукции сети супермаркетов **"Азбука вкуса"**.

Судьба "березки"

Ужесточение процесса перелицензирования произошло под знаменем борьбы с нелегальной водкой: нужно было минимизировать долю суррогата, которым травятся, а также повысить собираемость акциза в бюджет. Возникла идея сокращения числа игроков: нынешние 3500 компаний слишком сложно контролировать. Разумеется, сначала Росалкогольрегулирование, которому в 2008 г. были отданы полномочия по выдаче лицензий на производство, хранение и продажу алкоголя, занялось водочными фирмами. Все крупнейшие производители в конечном итоге процедуру прошли, а затруднения отмечались у относительно небольших предприятий. Тем не менее, по словам руководителя агентства **"ЦИФРА" Вадима Дробиза**, "в июне-августе из-за проблем с перелицензированием работала всего половина водочных заводов в России". Из известных лицензию пока так и не получил **"Столичный трест"** (водка "Виноградов"). Уникальная история произошла с ростовской **"Регатой"**, производителем водки **"Белая березка"**. Это был довольно успешный бренд в сегменте премиум. Однако **"Регате"**, довольно крупной компании, так и не удалось получить лицензию по не совсем понятным причинам. Теперь владельцы вынуждены продавать торговую марку и завод. Игроки рынка уверены, что невдача лицензии **"Регате"** неслучайна и нужна была для того, чтобы кто-то смог дешево купить успешный бренд. Вероятным покупателем считают частно-государственный тандем **"Росспиртпром"** и его дистрибьютора - **Восточно-Европейскую дистрибуторскую компанию (ВЕДК)**. Якобы ему, по мнению многих на рынке, может "подыгрывать" РАР, которое возглавляет выходец из **"Росспиртпрома" Игорь Чужан**. Доказательств версии нет, по крайней мере пока.

Между тем от участников рынка импортных алкогольных напитков в частных беседах можно услышать очень интересные высказывания в отношении действий РАР по перелицензированию. "Если бы мы не обратились в американский Конгресс и не решили бы проблемы на межгосударственном уровне, мы бы не получили лицензию, - утверждает глава российской фирмы, являющейся представителем одной крупной западной алкогольной компании. - А если бы мы не получили лицензию, то вероятно, что импортом наших напитков занялся бы **ВЕДК**. Компания интересна не только водка, и но хорошие западные бренды".

Пока никаких новых, тем более неводочных брендов **ВЕДК** не получила. Но некоторые эксперты считают, что приобрести хорошие алкогольные бренды под эгидой перелицензирования игроки, близкие к государству, просто не успели, а теперь не могут этого сделать из-за приближающихся выборов, опасаясь скандалов. "Я считаю, что после выборов часть алкогольных брендов может оказаться в руках путинских олигархов", - говорит **Вадим Дробиз**. Выгодоприобретателями от подобных перестановок называют братьев Ротенбергов, близких к бизнесу "Росспиртпрома". **Вадим Дробиз** считает, что даже получившая лицензию компания с интересными брендами может испытать на себе давление РАР: регулятор может, к примеру, найти повод отозвать лицензию обратно.

Высота от пола

"Ротенбергам может быть интересен бизнес лишь отдельных импортеров крепких алкогольных напитков с самыми известными марками, но это никак не бизнес, скажем, импортеров вин, пусть даже и крупных, как, к примеру, **Simple**. Это слишком низкомаржинальный и мелкий для них бизнес", - подчеркивает один из аналитиков рынка. Тем не менее действия РАР явно приведут к переделу. "Передел уже происходит", - уверен **Максим Каширин**, глава **Simple** (один из крупнейших российских импортеров алкогольных напитков). Подыгрывает кому-то РАР или нет в случае невдачи лицензий тем или иным импортерам алкоголя, совершенно не интересным тем самым "путинским олигархам", - вопрос открытый. Однако в плане выдачи лицензий импортерам и дистрибьюторам ведомство настроено очень жестко. Кое-кто из тех, кто сидит без лицензий, рассказывал, что пытался давать взятку, но то ли мало давал, то ли предложил не тому. "Процесс выдачи лицензий в первый раз проходит так, что ведомство учитывает все без исключения требования и формальности", - отмечает **Максим Каширин**. Например, ГОСТы по хранению шампанского 1980-х гг. предусматривают хранение шампанского типа "Советское" при температуре 16 градусов, а стандартные кондиционеры, устанавливаемые торговцами алкоголя по всему миру, дают охлаждение лишь до 17 градусов.

Обсуждения

- [Русскими торрент-трекерами пользуются мужики \(1\)](#)
Цитата:...Любопытен разброс по статусно-половой аудитории ресурсов (см. заглавное изображение). Получилось, ...
- [Россияне выбирают Яндекс и В Контакте \(2\)](#)
"Росту мобильного инета мешают не технологии или малое количество смартфонов-аподов-планшетников, а очень ...
- [Рынок сетевой торговли в Волгограде \(2\)](#)
Михаил писал(а):Особенно впечатлил "% от числа опрошенных" (диаграмма). 82,2+37,7=119,9% не считая ...
- [Private label. Как это будет по-русски? \(3\)](#)
Private Label - Первый в Украине и единственный на просторах СНГ Портал о развитии собственных торговых марок ...
- [Автодилеры не скупятся на рекламу \(1\)](#)
Добрый день! Имеется нестыковка: первая диаграмма именованв "Тор 25 2010", а брендов в ней - 24. Некорректно. ...
- [Анализ эффективности промо-акций \(2\)](#)
Удивляться нечему. Рынок насытился. Ждём - не дождёмся ;-) запрета всех видов рекламы пива. Тогда и ...
- [Что слушают жители Волгограда? \(1\)](#)
Гендерные различия в данном случае на лицо
- [Обзор рынка: прохладительные напитки \(6\)](#)
Sherry1987 писал(а):Квас - это еще круче! :-)) :-)) :-)) -РТот квас, что продают в магазинах лишь убогое ...
- [Аппетиты растут \(1\)](#)
Приятные новости, хорошая аналитика, спасибо! Еще понравилась подборка статей о рекламе ресторанов на ...
- [Фармацевтический рынок: обзор рекламных затрат \(1\)](#)
не плохо



Форум

- [IQ-дисконт от Diezel](#) (1)
Авторы, а почему в редакционном тексте этой публикации вы пишете DieZel вместо DieSel???? У вас же тут даже ...
- [Тема влияния насморка на интеллект обернулась Каннскими ...](#) (1)
Классный ролик про капли!
- [Как продвигать молодого сайт?](#) (2)
Забыл упомянуть, что речь шла о сайте <http://design.uw.rg.ru/>
- [Москва снимет фильмы о своей инвестиционной привлекательности ...](#) (2)
Любопытно будет это посмотреть
- [Состоялся очередной розыгрыш от компании Родинный Клуб](#) (2)
Люди, ни ВЕРТЕ, ВСЕ ЕТО ЛАХОТРОН И РАЗВОДНЯК-Я ОДИН ИЗ КЛИЕНТОВ КОТОРОГО РАЗВЕЛИ НА НЕКОТОРУЮ СУММУ.
- [Это конец света, детка!](#) (2)
Не тронь милу, а алкоголь тем более... Красава Мила)
- [Как быть, если новая продукция не продается?](#) (2)
БСК в тёмную полночь... потребители потребляют в привычных им местах. Закрой лавочку. НЕ мучай себя и ...
- [Золотая рыбка Devaleur](#) (3)
Магазин непонравился, Обыск ал весь Интернет. Ненашол не Одного каталога продукции. А ведь Живу за 200км от ...
- [Кабельное тв, интернет и телефония-КАК рекламировать?](#) (2)
Устраивать шоу во дворах и тут же подключать народ. Именно так двигаются Диван-TV <http://www.divan-tv.ru/> с ...
- [20 лет сладкой жизни](#) (6)
Сергей писал(а): Реклама полная бездарность. Мечтали о яркой жизни а получили футболку, джинсы и Марс. ...

Книги по дизайну

На этом-то и "попалась" *Simple* **Максима Каширина**. История его бизнеса довольно интересна. В начале 2000-х *Simple* не была особо крупной компанией. Но во время алкогольного кризиса 2006 г. она прославилась тем, что первой смогла получить акцизные марки, которых не было у других игроков, и торговала прямо с колес. Тогда же *Simple* удалось стать одним из крупнейших импортеров алкоголя в Россию. На этот раз не повезло.

Компанию Каширина продержали без лицензии четыре месяца, ей пришлось полностью переоборудовать склад. В результате приостановки работы *Simple* получила убытки, размер коих не разглашает.

"Совокупность требований явно избыточна, в Европе они не снились никому и в страшном сне", - сетует экс-директор *Vinberry* **Андрей Ткемаладзе**. Например, хранить алкоголь по требованиям РАР надо на высоте от пола в 15 см, в то время как стандартная европаллетта, на которой товар приезжает с европейских складов, - 14,3 см. На этом основании лицензии тоже не дают, пока импортеры не положат доски под сотни своих палетт. Правда, в процессе разгрузки палетту все равно ставят на пол, и формально РАР всегда может найти повод отказать импортеру в лицензии. Отказывают также на основании неточности в справках БТИ. Часто даже топ-менеджмент компаний, простаивающих без лицензий, толком не знает, что у них не так и почему "бумагу" не дают. "РАР выдало требования, но они разрозненные, иногда противоречат друг другу, не всегда понятны, часто требуется консультация специалиста РАР, а ведомство консультаций не дает", - сетует *Каширин*. Одной фирме отказали в лицензии на основании того, что пол был заасфальтирован, а не зацементирован, а когда она его зацементировала, выяснилось, что склад слишком низкий. Помещение пришлось продать.

Лицензионный аутсайдер

Сейчас в России среди местных игроков ведущими импортерами вин и крепкого алкоголя считаются *Simple*, "**Алианта групп**", **МБГ**, "**Лудинг**", "**Юнайтед Дистрибьюторс**", "**DP-Trade**", "**Мозель**", "**Форт**", "**Руссимпорт**". Все, кроме *МБГ*, лицензии получили. Поскольку в *МБГ* штат распустили в неоплачиваемые отпуска, связаться с ней не удалось. Игроки рынка говорят, что она все равно завозит продукцию через аффилированную фирму и, вероятнее всего, откажется от получения лицензии на *МБГ*. "Когда существует группа компаний, одна структура перелицензируется, а другие в это время работают. Ситуация разрешается легче", - поясняет *Максим Каширин*. Между тем среди тех, кто месяцами сидит без лицензии и никак не может пройти перелицензирование, как раз не крупные фирмы. "Самые большие проблемы сейчас у малого и среднего бизнеса, который возил именно эксклюзивный товар, узкий ассортимент в премиумном сегменте", - говорит *Наталья Полякова*. К таким относятся не самая крупная, но очень известная компания с премиальным ассортиментом "**Вельд-21**", лишившая российские винные бутылки большого количества позиций, например *Lheraud* и виски *Bruichladdich*. Она также распустила штат в неоплачиваемые отпуска: четыре попытки получить лицензии ни к чему не привели. "Судьба "**Вельда**" под вопросом", - констатирует один из игроков рынка. Некоторые компании, проходящие процедуру перелицензирования, например "**Азбука вкуса**" (сеть сама занимается импортом), привозят алкоголь, пользуясь логистическими услугами коллег по цеху. "**Вельд**" этого не делает.

"Организовать импорт через другую компанию, уже получившую лицензию, сложно технически, это требует времени, кроме того, импортеру придется отдать 15% от своей маржи", - рассказывает коммерческий директор "**Винтаж-М**" **Сергей Диденко**. Его компания также (на момент написания материала) не получила лицензию, пребывает в простое и услугами других не пользуется. Сторонний импортер также может не согласиться возить продукцию конкурента, так как не заинтересован в выживании коллеги по цеху, а может просто испугаться, посчитав, что связываться с "опальным" импортером опасно. Мало ли почему РАР не дал ему лицензию? От "**Вельда**" уже ушел один поставщик: производитель японского виски *Suntory* заявил, что будет заниматься дистрибуцией в России самостоятельно.

В списке "проблемных" компаний на начало октября были также "**Виником**", "**Гранди Вини**", **НПК "Спиритс"**, "**Австрийские вина**" и многие другие. О том, что у них трудности с лицензиями, сообщили розничные сети, видящие недопоставки от этих фирм. Часть из них может получить лицензии, если все-таки найдет общий язык с РАР, часть уйдет с рынка. "Небольшие компании не проходят по требованиям к размеру склада", - говорит *Наталья Полякова*. Склад с учетом требований РАР должен быть не меньше 1000 кв. м. "Рынок просто схлопнется", - уверен *Андрей Ткемаладзе*. То есть каких-то марок в России не будет, особенно тех, которые продаются небольшими партиями и не интересны крупным игрокам, ориентированным на объем.

Новый рынок

Но портфели интересных марок ушедших игроков все-таки будут продаваться. Сеть "**Азбука вкуса**" уже получила несколько предложений от небольших фирм-импортеров, покидающих бизнес, по покупке их портфелей. Но кто те игроки, продающие свой портфель, в "**Азбуке**" сообщить отказались. Есть вероятность, что те, кто быстро получил лицензию и заработал на провозе товара других игроков, будут также покупать портфели уходящих с рынка и усиливать свои позиции. Среди тех, кто смог пройти процедуру быстро и относительно безболезненно, - "**Юнайтед Дистрибьюторс**", "**Форт**" и еще несколько фирм. *Максим Каширин* рассказывает, что пока его компания простаивала без лицензии, "коллеги" закидывали поставщиков *Simple* предложениями перейти к ним. Правда, своих поставщиков *Simple* удержать удалось.

Тем не менее у тех, кто долгое время сидит без лицензии, проблемы будут достаточно серьезными. "Тот, кто не получит лицензию еще месяц, совершенно точно не сможет торговать перед новогодними праздниками", - говорит *Игорь Сердюк*. По словам *Андрея Ткемаладзе*, в предновогоднее время продается четверть всего алкоголя, привозимого импортером. В декабре реализуется примерно в три раза больше алкоголя, чем в другие месяцы. Те импортеры, что уже закупили товар и получат лицензию в ближайшие дни, еще смогут успеть поставить продукцию в магазины, а вот тот, кто за месяцы простоя уже распродал все, уже точно не успеет закупить за границей, растаможить и довести свой алкоголь до Нового года. "Компания не работала 3-4 месяца, значит, получила разрыв **cash flow**. Простой означает, что она может не успеть привезти товар на рынок в нужном количестве. План не выполнен, нельзя вернуть кредит, бравшийся в этом году. Сезон импортер прошел некачественно, а значит денег в новом году будет не хватать", - рассуждает *Максим Винокуров*. *Наталья Полякова* говорит, что расклад сил на рынке будет понятен после Нового года. Впрочем, игроки сегмента и не ждут, что после перелицензирования их оставят в покое.

17 Ноября, Москва
РЕГИСТРАЦИЯ УЖЕ ОТКРЫТА

Выставочный зал
«AMBER PLAZA»
г. Москва, м. Новослободская
ул. Краснопролетарская, 36

Реклама



Коньяк покупают в ALCONICA.
Купить коньяк с доставкой. Скидки. Широкий ассортимент. Удобно.
alconica.ru • Москва



Продажа японского виски
Виски из разных стран. При заказе от 3000р. бутылка вина бесплатно!
alcomag.ru • Москва



ForexClub – кризис Заработок
не поменя! Узнайте как заработать в кризис на нашем бесплатном семинаре
fxclub.org • Москва



Секция Айкидо для детей
Айкидо с нуля! Группы для новичков. Запишитесь ребенка на ноябрь!
aikidokids.ru • Москва



MBA-Project (4 месяца)
MBA технологии для проектов прорыва в развитии вашей карьеры и бизнеса.
cbs-mba.ru • Москва

begun

Архив

← октябрь 2011						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Подпишись на рассылку!

Логин:

E-mail:

Код:

Повторить:

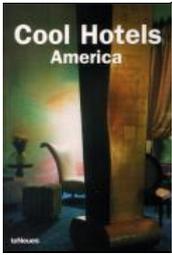
Также нашу рассылку вы можете получать через

SUBSCRIBE.RU
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЗАКАЗ

Ваш e-mail:

Рассылки@mail.ru

Ваш e-mail:



Cool Hotels: America

"Действенный способ - прийти в декабре и устроить проверку, приостановив деятельность компании минимум на две недели", - поясняет *Максим Винокуров*. Тогда импортер или дистрибьютор недосчитается 10-15% от своего годового плана. Ясно, что РАР сокращает количество игроков и устраивает этакий "естественный отбор". Вопрос, сколько в результате компаний останется. Например, в Дубае на всю страну всего два импортера алкоголя, и оба принадлежат одному шейху. "Цены в этой стране запредельные. Многие марки просто отказываются идти в Дубай", - резюмирует *Максим Каширин*.

Журнал "Компания"
Advertology.Ru

27.10.2011

Яндекс Директ

[Дать объявление](#) [Все объявления](#)

[Отель Южный Дворик Домодедово](#)

Все включено! Трансфер в аэропорт туда-обратно, завтрак, уют - 3750 руб.!
hotel-dvorik.ru

[Цирк Танцующих Фонтанов Аквамарин](#)

Удивительный праздник для всей семьи! Бесплатное мороженое и фотографии!
www.circ-a.ru

Версия для печати Отправить ссылку

0 Станьте первым, кто порекомендует это. +1

Рейтинг статьи

Средняя оценка: Всего голосов: 0

Яндекс Директ

[Дать объявление](#) [Все объявления](#)

[Карманные календари](#)

Дизайн и печать карманных календарей на 2012 год. Цена 2500 руб. за 1000 шт.
crosscon.ru

[Работа в Домодедово](#)

Более 900 актуальных вакансий в Домодедово. Работа рядом с домом!
www.job-mo.ru

ADVERTOL
НАУКА И РЕКЛАМА
www.advertology.ru

Advertology.Ru - все о рекламе, маркетинге и PR на Facebook

1,069 пользователям нравится **Advertology.Ru - все о рекламе, маркетинге и PR.**

Eugen Sergey

Социальный плагин Facebook



[Тимошенко подозревают в причастности к заказному...](#)



[С этим телевизором можно будет поговорить!](#)



[Муж бросает дочь Тимошенко из-за тюремного срока...](#)



[Банки пошли на шаг, которого боялись все россияне!...](#)



[Степень успеха «Русского марша»!](#)



[Правда о сыне Медведева поразит всю Россию!](#)

Обсуждаем

Ваше мнение

Проверочный код

введите код проверки, представленный на картинке



Ваше имя:

Настройки

HTML ВКЛЮЧЕН
BBCode ВКЛЮЧЕН
Смайлики ВКЛЮЧЕНЫ



При использовании материалов портала, ссылка на www.advertology.ru обязательна!
Материалы для публикации направляйте на news@advertology.ru
Все замечания и пожелания присылайте на webmaster@adw.ru
По вопросам размещения рекламы обращайтесь redactor@adw.ru
Все права защищены и охраняются законом. © "РИП-холдинг", 1999