

СЕРИЯ «НА СТОЛ РУКОВОДИТЕЛЮ!»

# РОССИЙСКИЙ РЫНОК АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

Выпуск №16 (965)

8-14 апреля 2013 г.

СОБЫТИЯ  
НЕДЕЛИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
КОНЬЮНКТУРА

НОВОСТИ  
КОМПАНИЙ



Всероссийский  
научно-исследовательский  
институт потребительского  
рынка и маркетинга



**Главный редактор**

Фролов И.Н.

**Выпускающий редактор**

Саяпин А.А.

**Верстка**

Беляков Д.А.

**Адрес редакции:**

101000, Москва

Архангельский пер., д. 3

стр. 1

**Телефон отдела подписки**

(495) 748-08-09

**Электронная почта**

[mail@cpkr.ru](mailto:mail@cpkr.ru)

Мониторинг охватывает более 5000 печатных и электронных СМИ. Составители берут на себя ответственность за отбор и использование конкретных материалов СМИ исходя из критериев их социально-политической и экономической значимости, авторской оригинальности и новизны, а также представительности различных точек зрения.

© ВНИИПРИМ

© ЦПКР-медиа

## СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА АЛКОГОЛЬНОМ РЫНКЕ</b> .....	4
Государственное регулирование.....	4
Тенденции развития отрасли.....	5
Сбыт алкогольной продукции.....	7
Торговые марки .....	8
Специализированные мероприятия.....	10
Незаконный оборот алкогольной продукции .....	14
<b>ПОЛОЖЕНИЕ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ</b> .....	15
Рынок пива .....	15
Ликероводочная промышленность.....	16
Виноделие в России и странах СНГ .....	27
<b>ЗАРУБЕЖНЫЕ НОВОСТИ</b> .....	33
Евросоюз .....	33
Китай.....	34
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ</b> .....	35
Указатель упоминаемых предприятий и организаций .....	35

## ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА АЛКОГОЛЬНОМ РЫНКЕ

### Государственное регулирование

#### **В Правительстве РФ выступили против перераспределения акцизов на алкоголь**

В Правительстве РФ вынесено отрицательное заключение на проект изменений в Бюджетный кодекс. В частности, рассматривалась возможность внести поправки, по которым с 1 января 2014 года уменьшились бы отчисления от акцизов на алкогольную продукцию (содержащую свыше 9% спирта) в федеральный бюджет с 60% до 40% и соответственно увеличились бы доли поступлений от акцизов на алкоголь в бюджеты субъектов РФ. Представители федеральной исполнительной власти отметили: «изменения приведут к возникновению 20 миллиардов выпадающих доходов из федерального бюджета». Вместе с тем источники компенсации этих доходов не определены.

В 2005 году в региональный бюджет от акцизов на алкоголь поступило 27,6 миллиона рублей. Затем объемы производства ликеро-водочных изделий стали резко сокращаться. Алкогольное направление в области было окончательно похоронено в 2009 году. Таким образом, изменения в Бюджетном кодексе РФ никак не сказались бы на экономическом положении Саратовской области (*СаратовИнформ, 2013, 8 апреля*).

#### **В Ульяновске с начала года продажу пива прекратили в 289 нестационарных торговых объектах**

Продажа пива прекращена в связи с внесением изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» с 1 января 2013 года. В результате изменения федерального законодательства 24 киоска на территории Ульяновска полностью прекратили продажу пива и перепрофилировали вид деятельности, в общей же сложности торговать пивом перестали в 289 нестационарных торговых объектах, сообщает пресс-служба администрации города. Во многом это стало возможным благодаря оказанию консультативной и информационной поддержки предпринимателям специалистами комитета по развитию предпринимательства, потребительского рынка и защите прав потребителей администрации.

Также частным предпринимателям предоставляется информация об имеющихся нежилых площадях, свободных земельных участках, использование которых возможно для продолжения бизнеса. Кроме того, профильным комитетом ведется разработка бизнес-кейсов - готовых решений для бизнеса. Планируется сопровождение их деятельности с обучением основам по конкретному виду деятельности.

*По информации комитета по развитию предпринимательства, продолжают реализацию пива и пивных напитков в нарушение законодательства 66 киосков, расположенных на территории города.* Правоохранительные органы регулярно проводят мероприятия по выявлению и пресечению правонарушений в сфере оборота спиртосодержащей и алкогольной продукции. В результате проведенных рейдов с начала года на владельцев киосков составлено более 200 административных протоколов за незаконную продажу алкогольной продукции. Нарушение правил розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции влечет наложение административного

штрафа: на должностных лиц в размере от 3 до 4 тыс. рублей с конфискацией алкогольной и спиртосодержащей продукции или без таковой; на юридических лиц - от 30 до 40 тыс. рублей с конфискацией алкогольной и спиртосодержащей продукции или без таковой (*ИА Regnum, 2013, 10 апреля*).

## Тенденции развития отрасли

### После прошлогоднего рекорда по производству водки алкогольные компании существенно снизили ее выпуск в первом квартале 2013 года

5 апреля о 30-процентном снижении отгрузок продукции в первом квартале 2013 года сообщила «Синергия». За этот период компания реализовала 1,9 млн. дал алкоголя против 2,7 млн. дал годом ранее. Такое падение является прямым следствием значительных отгрузок готовой продукции в последнем квартале 2012 года в адрес дистрибьюторов и розницы в преддверии серьезного повышения акцизов с 2013 года, прокомментировал операционные результаты председатель правления «Синергии» Александр Мечетин. С 1 января текущего года ставка акциза выросла 300 до 400 руб., что привело к увеличению минимальной розничной цены на водку с прошлогодних 125 до 170 руб. за бутылку 0,5 л.

*Снижение продаж в первом квартале этого года характерно для всего российского рынка крепкого алкоголя*, утверждает Мечетин. В то же время анализ мартовских продаж внушает бизнесмену осторожный оптимизм: в течение года общие продажи компании будут скорректированы в положительную сторону, надеется он. Алкогольная сибирская группа пока не подсчитала продажи за первый квартал, но в январе—феврале этого года они снизились примерно на 30%, сообщили в пресс-службе компании. Это снижение было запланировано в рамках стратегии развития на 2013 год с учетом рекордных продаж в конце 2012 года, пояснили в компании. Однако в марте уже отмечалось увеличение отгрузок, и в ближайшие месяцы динамика может выровняться.

*Директор по стратегическому развитию водочной компании «Казенка» Леонид Вигдорович говорит, что первичные продажи производителя снизились за первые три месяца приблизительно на 5%*. Он склонен согласиться с коллегами, что снижение реализации обусловлено беспрецедентным повышением акциза. «Сложно прогнозировать дальнейшее развитие рынка, поскольку ситуация неординарная», — добавил Вигдорович. Снижение продаж в начале этого года — абсолютно ожидаемое событие, подчеркнул председатель правления Союза производителей алкогольной продукции Дмитрий Добров. По его словам, в условиях резкого повышения акциза будет происходить сокращение доли легального рынка, о чем неоднократно говорилось еще несколько лет назад. По данным Росстата, легальное производство водки в январе текущего года снизилось на 30,3% по сравнению с первым месяцем 2012 года, до 3,11 млн. дал (*РБК daily, 2013, 8 апреля*).



## РЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ СЕРГЕЙ ГУРИЕВ И ПРОФЕССОР ЙЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ ОЛЕГ ЦЫВИНСКИЙ О БОРЬБЕ С АЛКОГОЛИЗАЦИЕЙ

Антиалкогольная кампания 1985–1988 гг., начатая Михаилом Горбачевым, – один из самых важных примеров борьбы с пьянством и алкоголизмом в истории. Эта кампания до сих пор остается предметом споров. Более половины опрошенных ВЦИОМом в 2005 г. (58%) в целом позитивно оценивают антиалкогольную кампанию Горбачева. Более трети опрошенных (37%) оценивают ее как ошибочную с самого начала. Для чего важно дать оценку этим реформам? Чрезмерное употребление спиртного – одна из главных причин смертности в России. Мы писали об исследованиях экономистов Ирины Денисовой из Российской экономической школы, Даниэла Трейзмана из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и Юрия Андриенко и Александра Немцова. Исследователи подтвердили: именно алкоголь (и низкие цены на алкоголь) объясняют значительную часть всплеска смертности в России 1990-х гг.

Первые работы о том, что спад смертности в 1980-х и ее рост в 1990-х гг. был связан именно с антиалкогольной кампанией, появились еще в конце 1990-х – в первую очередь благодаря исследованиям российских демографов Владимира Школьников и Александра Немцова и их британского коллеги Дэвида Леона. Однако только сейчас появились исследования, основанные на долгосрочных данных на уровне регионов. Джей Бхатачария, Кристина Гатман и Грант Миллер опубликовали статью «Антиалкогольная кампания Горбачева и кризис смертности в России» в одном из ведущих журналов по прикладной экономике, *American Economic Journal: Applied Economics*. Главный результат исследования – горбачевская кампания позволила уменьшить количество смертей на 400 000 (24%) в год. Это огромная величина. Авторы создали новую базу данных по показателям смертности и их возможным причинам в 77 областях России в период с 1970 по 2000 г. Исследование учитывает, например, разницу в ценах на алкоголь, производство и объем продаж алкоголя на региональном уровне. Тридцатилетний горизонт исследования позволяет получить представление и об эффектах, которые проявляются только через несколько лет или десятков лет. Пожалуй, одна из важнейших проблем, с которой сталкиваются авторы исследования, – это оценка потребления алкоголя. Ведь официальные данные не учитывают рост производства самогона. Чтобы восполнить пробел, авторы изучают данные о продаже сахара (сахар – ключевое сырье для производства самогона), а также данные об уровне алкоголя в крови при посмертном вскрытии. Оба этих метода позволяют оценить неофициальное производство и потребление алкоголя.

Авторы сравнивают регионы с высоким и низким потреблением алкоголя до 1985 г. (учитывая, впрочем, и ряд других факторов). Это важно, поскольку более высокие цены или даже полный запрет не окажет никакого влияния на регионы, где и так не пьют (например, по культурным или религиозным причинам). А на те регионы, где употребление алкоголя было раньше высоким, запрет на потребление алкоголя окажет огромное влияние. Действительно, оказалось, что антиалкогольная кампания сильнее сказалась на пьющих регионах. В среднем в регионе, в котором употребляли дополнительный литр алкоголя на человека в год, в разные годы антиалкогольной кампании потребление уменьшилось на 28–69%.

Результаты исследования таковы. Во время антиалкогольной кампании среднее снижение смертности достигало от 2,07 смерти на 1000 населения в 1985 г. до 3,46 смерти в 1988 г. Это огромное падение. Ведь в 1984 г. показатель смертности составлял около 11 человек на 1000 населения в год. Другими словами, смертность в среднем уменьшилась на 24%. Это примерно 1,6 млн. смертей, которых удалось избежать за четыре года кампании. К 1990 г. падение смертности полностью завершилось. Авторы оценивают дополнительные смерти, связанные с завершением борьбы с алкоголизмом, в 2,15 млн. в период 1992–1995 гг., это рост на 43% по сравнению с 1989 г. Причины этих дополнительных смертей, как показывает исследования, – отравление алкоголем, сердечные заболевания и рост насильственных смертей – напрямую связаны с увеличением потребления алкоголя.

Еще одно исследование изучает влияние антиалкогольной кампании на долгосрочные последствия для здоровья. Андреа Коэн из Университета Тафта в статье «Протрезвление: влияние антиалкогольной кампании 1985–1989 гг. в России на здоровье детей» приводит данные 1990-х гг. о здоровье детей, рожденных во время антиалкогольной кампании. Автор показывает значительное улучшение в росте, в уровне вакцинации и существенное уменьшение заболеваемости хроническими болезнями у этих де-

тей. Улучшения было особенно заметными в тех регионах, где меры по борьбе с алкоголизмом были наиболее успешными. У детей, рожденных до и после реформы (при прочих равных), таких улучшений не наблюдалось. Антиалкогольная кампания Горбачева была очень успешна. А ее завершение – одна из важнейших причин роста смертности в начале 1990-х. Безусловно, даже сокращение потребления алкоголя не дает возможности жить вечно. Поэтому снижение смертности продлило жизнь 1,6 млн. людей – это и объясняет то, что в начале 1990-х смертность резко превысила долгосрочный тренд, а к середине 1990-х вернулась к тренду. Но и продление жизни, и существенное улучшение здоровья детей, рожденных во время кампании, – это, безусловно, отличный результат, который подтверждает правильность сегодняшнего курса на снижение доступности алкоголя (*Ведомости*, 2013, 9 апреля).

### **Костромская область в 2013 г. нарастит доходы от алкогольной отрасли на 25% - до 565 млн руб.**

Доходы бюджета Костромской области от алкогольной отрасли в 2013 году ожидаются на уровне 565 миллионов рублей, что составит 125% к уровню прошлого года, сообщил на заседании администрации региона директор департамента АПК Владимир Чернов. Костромская область в 2013 году выделит около 30 миллионов рублей в качестве субсидий местным заводам по производству алкоголя. Деньги пойдут на компенсацию части затрат на производство: приобретение спирта, упаковочных материалов и нового технологического оборудования. Ожидается, что производство алкоголя в регионе в 2013 году вырастет на 20% - до 1,967 миллиона декалитров, что принесет в облбюджет 565 миллионов рублей в виде акцизов.

Это на четверть больше показателей 2012 года. «Рост акцизов в 2012 году составил 323% к уровню 2011 года, в том числе от Костромского ликеро-водочного завода (КЛВЗ) - 373 миллиона рублей, что в четыре раза больше, чем в 2011 году», - сообщил Чернов. Программа господдержки алкогольной отрасли начала действовать в регионе в 2012 году после того, как экс-губернатор Костромской области Валерий Арбузов, возглавляющий КЛВЗ, остановил производство спиртного, и регион не выполнил план по акцизам. После начала субсидирования за год производство спиртного утроилось, объем собранных акцизов от алкоголя составил почти 400 миллионов рублей. Власти назвали программу субсидирования алкогольной отрасли «самым крупным и быстрокупаемым инвестиционным проектом», однако ряд общественных организаций региона подвергли его критике, заявив о «спаивании населения» (*РИА «Новости»*, 2013, 9 апреля).

## **Сбыт алкогольной продукции**

### **Руководитель «Мишель-Алко» Ия Леонова отмечена за вклад в развитие отрасли**

Правительством Ростовской области от 13.03.2013 года (распоряжение №57) Заместителю генерального директора компании «Мишель-Алко» Ие Юрьевне Леоновой присвоено звание «Лучший работник торговли Дона». В распоряжении губернатора Ростовской области В.Ю.Голубева, подписавшего документ, сказано, что звание присваивается в целях поощрения наиболее отличившихся специалистов отрасли за значительный вклад в ее развитие — в соответствии с постановлением Правительства Ростовской области от 29.03.2012 № 234 «Об учреждении звания «Лучший работник торговли» (*AlcoNews.Ru*, 2013, 12 апреля).

## Торговые марки

**Известный товарный знак Бутурлиновского ЛВЗ «Довгань» пока не реализован**

Арбитражный суд Воронежской области принял обеспечительные меры в виде запрета конкурсному управляющему банкротящегося ЛВЗ «Бутурлиновский» реализовывать остатки имущества предприятия — 17 торговых знаков балансовой стоимостью более 888 млн руб. за 3,4 млн руб. Вопрос об утверждении порядка реализации и определении начальной цены 17 товарных знаков, принадлежащих должнику, выносился конкурсным управляющим Сергеем Бакановым на собрании кредиторов ОАО «ЛВЗ “Бутурлиновский”» 12 марта. Речь шла о девяти знаках «Довгань», двух — «Графская слобода», а также о знаках «Русская легенда», «Дворянское гнездо», «Бородинское сражение», «Замок Мефисто», «Адмиральский джин» и «Довгань Императорская», пояснили в налоговой службе. Общая рыночная стоимость указанных торговых знаков определена кемеровской оценочной компанией «Брент-Эксперт» в размере 3,4 млн руб. Это, по подсчетам налоговиков, составляет 0,4% от балансовой стоимости торговых марок, которая составляет более 888 млн руб. Реализовывать имущество предлагалось через открытые торги в форме аукциона на одной из электронных площадок.

*Замруководителя УФНС РФ по Воронежской области Ирина Шулекина пояснила, что проведенный ведомством анализ отчетов об оценке рыночной стоимости товарных знаков ЛВЗ «Бутурлиновский» установил ряд существенных недостатков.* «Оценка была проведена без учета показателей финансово-хозяйственной деятельности ОАО ЛВЗ “Бутурлиновский”, без анализа объемов производства и продаж по каждому знаку, без определения рентабельности каждого знака и применения доходного подхода, основного при оценке товарных знаков», — отметила Шулекина, добавив, что были в расчетах и арифметические ошибки. «Представитель ФНС России голосовал против утверждения порядка реализации имущества, однако положение было утверждено большинством голосов конкурсных кредиторов», — рассказала Шулекина.

*Сейчас арбитраж рассматривает заявление ведомства о признании решения собрания кредиторов недействительным,* а в саморегулируемую организацию оценщиков направлена жалоба на оценку товарных знаков. «Данные марки дискредитированы действиями бывшего руководства предприятия. Под ними фактически безвозмездно была отгружена готовая продукция на миллиард рублей. По данным неправомерным действиям было возбуждено уголовное дело», - напомнила Ирина Шулекина.

*Завод банкротился с 2010 года.* Кредиторская задолженность ЛВЗ составляла порядка 800 млн руб. Из них около 350 млн приходится на ООО «Корпорация “Риск”» (структура по работе с проблемными долгами «Моего банка»), свыше 100 млн руб. — на банк «Россия», примерно столько же — на Московский индустриальный банк. Еще более 200 млн руб. в реестре кредиторов ЛВЗ было у налоговой. Недавно производство на одноименном с обанкротившимся ОАО «Бутурлиновский ЛВЗ» было перезапущено департаментом имущественных и земельных отношений Воронежской области (51% в новом юрлице) и «Корпорацией “Риск”» (49%). А в банкротящемся ОАО в конце ноября было продлено конкурсное производство — для реализации оставшегося имущества, товарных знаков и взыскания дебиторки. Гендиректор нового ЛВЗ Александр Горкин заверил, что предприятие не планирует выкупать старые знаки и будет работать под четырьмя новыми — «Москва — Воронеж», «Граф Бутурлин», «Ярица» и «Русские



узоры». Конкурсный управляющий «Бутурлиновского» Сергей Баканов отметил, что «к сожалению, не уполномочен давать заявления прессе», но подчеркнул — «то, что знаки не стоят 888 млн руб., всем понятно, кроме налоговой». В «Моем банке» и «АБ Россия» ситуацию не комментировали. Руководитель «Брент-Эксперта» Антонина Савоськина пояснила, что может обсуждать оценку только с ее заказчиком, однако отметила «дежурность» ситуации, которая легко разрешается назначением повторной оценки.

Специалист одной из воронежских компаний, занимающихся оценкой товарных знаков, 11 апреля отметил, что «балансовая стоимость еще ни о чем не говорит, поскольку может не отражать реальных данных». «Обычно цена рассчитывается с учетом объемов продаж продукции с товарным знаком и без него. Но если предприятие — банкрот, цену за товарный знак можно опустить и до 40-50 тыс. руб., такие знаки дискредитируются несостоятельностью предприятия, выпускающего продукцию», — пояснил собеседник.

«Торговый знак стоит столько, сколько за него готовы заплатить», — отмечает арбитражный управляющий Игорь Вышегородцев. Не исключает он и то, что изначально балансовая стоимость была завышена для увеличения уставного капитала. «В вопросах реализации торговых знаков есть большой люфт. Стартовую цену можно сделать выше рыночной. Первые же торги покажут, насколько знаки интересны покупателям», — резюмировал Вышегородцев. «“Довгань” — достаточно известный бренд, и не исключено, что покупатель марки уже известен. Пик популярности бренда пришелся на конец 90-х годов, однако он и сейчас имеет право на жизнь и популярность», — считает директор Центра исследований федерального и регионального рынка алкоголя Вадим Дробиз. По его мнению, покупатель на торговый знак может найтись даже в условиях сокращения водочного рынка, поэтому стартовая цена аукциона могла бы быть выше (*Коммерсантъ (Воронеж), 2013, 12 апреля*).

### ■ Сын экс-губернатора Наздратенко занялся «сахарной водкой»

Сын бывшего губернатора Приморья Евгения Наздратенко Алексей регистрирует на свое имя товарный знак «сахарная водка». Сам Наздратенко-младший заявил, что пока не выбрал, кто и когда займется выпуском забрендированного им напитка. По словам экспертов алкогольного рынка, сахарная водка - это самогон, изготовленный из сахара, дрожжей и воды. Продажа такого напитка в России запрещена. По словам Алексея Наздратенко, опыта в производстве алкоголя у него нет. Московский адвокат, по данным ЕГРЮЛ, является совладельцем нескольких столичных компаний - трэвел-клуба «МегаДиалог» и ООО «Спецкомфлот» (занимается перевозкой грузов, строительством и сносом зданий), а также владивостокской «Поли-колор Парадиз» (специализируется на издательской и ресторанной деятельности).

*Старший брат Алексея, бизнесмен Андрей Наздратенко владеет во Владивостоке компанией СКФ («Специальный коммерческий флот»). В числе видов деятельности СКФ - оптовая торговля алкогольными напитками.* Связаться с владивостокским «Спецкомфлотом» не удалось. Участник «Самогонного клуба» онлайн-фермерского кооператива LavkaLavka.com Даниил Каганович скептически настроен относительно легального выпуска в России настоящей сахарной водки. Он считает, что производителям не удастся легализовать такой продукт, поэтому напиток будет производиться из спирта, а название будет использоваться лишь для привлечения внимания. - Правда, покупать такую водку никто не будет, - считает Каганович.

*В бытность работы Евгения Наздратенко на посту губернатора (1993-2001) Приморье стало первым российским регионом, взявшим курс на «алкогольный суве-*

*ренитет*». В 1997 году Наздратенко подписал постановление об обязательной сертификации на месте всей поступающей в край алкогольной продукции. По сути, речь шла об ограничении ввоза спиртного, произведенного вне территории края. Официально мера была призвана оградить потребителей от контрафакта, поддержать местных производителей (на то время 70% всей находящейся в обороте продукции составлял завезенный алкоголь) и увеличить поступления в краевой бюджет. Через несколько месяцев после подписания постановления правоохранительные органы изъяли у приморских коммерсантов 16 тыс. литров суррогатной водки на сумму около 150 млн рублей.

Позиции легальной водки на Дальнем Востоке не восстановились до сих пор. В начале 2013 года в Приморье изъято 9 тыс. литров контрафактного алкоголя. По словам директора ЦИФРРА Вадима Дробиза, с 2006 года продажи «официального» алкоголя в регионе упали на 26%: - Мне слабо верится, что люди резко повысили уровень культуры потребления алкоголя или стали покупать более дорогие напитки. За год самая дешевая водка подорожала на 70%. Даже при прошлых ценах десятки миллионов людей пили суррогат и нелегальную водку. Падение продаж легальной водки означает только то, что люди увеличили потребление «паленой» водки (*Известия*, 2013, 9 апреля).

## Специализированные мероприятия

### В Краснодаре 18-20 апреля пройдет Международная выставка лучших виноградарей и виноделов «Винорус. Винотех»

Как отмечает пресс-служба кубанского минсельхоза. «Винорус. Винотех» - одна из самых крупных специализированных площадок для презентации достижений российского виноградарства и виноделия. Краснодар не случайно выбран местом проведения выставки. Виноделие - одна из приоритетных сфер экономики региона: удельный вес края в валовом сборе по РФ составляет около 60%. В рамках выставки состоятся международные научно-практические семинары, дегустационный конкурс вин «Южная Россия», а также конференция «Вино как пищевой продукт. Экономический и политический компоненты вопроса». В прошлом году свою продукцию на выставке «Винорус. Винотех» представляли 165 компаний Кубани, Ставрополья, Адыгеи, Республики Дагестан, Северной Осетии, Чеченской Республики, Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга, а также 13 зарубежных стран (*Крестьянин (Ростов-на-Дону)*, 2013, 10 апреля).

### Сеть супермаркетов «Табрис» провела дегустацию вин Краснодарского края

Все представленные на 49 образцов оценивались вслепую. Дегустация состояла из двух больших «глав» (белые и красные вина), поделенные на несколько сетов (моносортные и купажные вина). Практически в каждом сете была своя «темная лошадка» - вина известного французского винодела Бернара Магре.

Победители были определены в результате экспертных оценок по 20-балльной шкале:

Белые вина

На основе сорта Совиньон Блан

Совиньон Блан Кюве Карсов выдержанное Шато ле Гран Восток

На основе сорта Шардоне

Шардоне Лефкадия

Шардоне Королевский дуб выдержанное Шато ле Гран Восток

Сортовые вина

Руссан де Гай Кодзор

Рислинг Шато Тамань Резерв

Купажные вина, ценовая категория до 300 рублей

Алиготе Пино Блан Земли Юга Шато ле Гран Восток

5 часть. Купажные вина, ценовая категория свыше 300 рублей

Вионье Марсан Русан Сартре Лефкадия

Шардоне Рислинг Фестелия Лефкадия

Кроме этого, вино Вионье Марсан Русан Сартре «Лефкадия» по результатам всех оценок белой части стало лучшим, набрав 17,27 баллов. По 20-ти бальной системе 17-18,5 баллов означают «выдающееся вино, с исключительной привлекательностью и выразительностью».

Красные вина

На основе сорта Каберне Совиньон

Каберне Совиньон Крю Лермонт Фанагория

На основе сорта Мерло

Мерло Крю Лермонт Фанагория

Купажи Каберне Совиньон и Мерло

Каберне Совиньон купаж Танаида Лефкадия

Местные сорта и купажи, ценовой диапазон до 300 рублей

Красностоп Шато Тамань

Каберне Красностоп Авторское Фанагория

Каберне Саперави Авторское Фанагория

Местные сорта и купажи, ценовой диапазон 300-1000 рублей

Саперави Шато Тамани резерв (18,44 балла)

Саперави Каберне Мерло Премьер Руж Шато Тамани (18,17 баллов) (*Юга.Ру*, 2013, 8

*апреля*).

### **В Италии завершилась крупнейшая международная выставка вина и крепких спиртных напитков Vinitaly**

Выставка вин Vinitaly открылась 7 апреля и продолжалась 4 дня. Она рассчитана на профессионалов (виноделов, импортеров спиртных напитков, энологов, винных экспертов, представителей СМИ), поэтому удивительно было наблюдать, как она была переполнена (более 140 тыс. посетителей на 4255 производителей вина). Кажется, Италии ничего не оставалось, как напиться вина и граппы (виноградной водки), да и забыть о кризисе, бушующем в Европе. В Италии, например, потеряли работу за прошлый год более 1 млн человек, многие сектора промышленности испытывают огромные трудности. И только мода, дизайн (сейчас в Милане проходит Design Week с крупнейшим мебельным салоном), еда, питье и туризм остаются отраслями, где кризис почти не заметен.

Более того, именно по вину в прошлом году Италия установила рекорд. Продажи итальянского вина выросли на 5% и составили в 2012 году 8,9 млрд. евро. Если сначала Италия отставала по продажам в России французам, то сейчас она догоняет Францию. Например, в 2010 году Италия экспортировала в Россию вина на 133 млн. евро, и эти цифры растут. Русских я встретил совсем немного, но например, приехала делегация серьезных российских закупщиков.

**Мировое потребление вина в 2012 году достигло 245,2 млн. гектолитров.** В Европе он сохранился на уровне 2011 года, а в мире вырос: США выпили 29 млн. гектолитров (+5 %), а Китай увеличил рост потребления на 9 %. Конечно, в этих странах еще не пьют, как в Италии (37 литров в год), например, в России потребление приближается к 10 литрам, в Китае выпивают около литра в год, но конечно потому, что число выпитого вина делится на все население (бедные китайцы его вообще не пьют, а богатые приближаются по потреблению к европейцам). Не хочу останавливаться на классике, на тосканском Brunello di Montalcino или пьемонтском Barolo. В общем-то, и Тоскана и Пьемонт достаточно хорошо известны российским ценителям вина. Расскажу о том, что мне особо понравилось, или заслуживает упоминания. Оказывается, в любой части Италии, от севера до юга, можно найти чудесные вина. Много таких и рядом с Вероной, под Виченцей, где культивируют (по крайней мере, в течение 2000 лет) как красные вина, так и сладкие белые.

Франка Миотти, президент консорциума «Strada del Torcolato e dei vini di Breganze», рассказала, что белое сладкое вино Torcolato происходит, вероятно, от мифической Мальвазии, которую венецианские купцы привезли в Венецию, а потом распространили на весь регион. Это сложное в производстве и поэтому дорогое вино: если обычно из 100 кг винограда можно получить до 80 литров вина, около 50 литров схожего по вкусу тосканского Vin Santo (его пьют обычно с cantucci, сухое печенье с миндальным орехом), то Torcolato получится 25 литров. Это потому, что специальный сорт винограда вешают высушивать на 4 месяца, и поэтому он становится еще слаще, и только потом выжимают. В результате получается удивительно вкусное сладкое вино (стоит заметить, по итальянским законам в вино нельзя добавлять сахар). Кроме этого, тысячелетний опыт местных виноделов смешали с «инновациями» французов (их принес Наполеон), поэтому в этой зоне получают и хорошие красные вина, типа Бордо. И еще одна деталь, которую открыла Франка Миотти: «Вина нашего района Бреганце очень ценные, так как производятся небольшими семейными компаниями, которые имеют по 1-2 га виноградников. Поэтому они делают упор на качество, а не на количество». Одной из таких семейных компаний является «Maculan». Она не только производит свой виноград, но и покупает у других мелких производителей и потом получает вино, которое продает во всем мире, от США до России. Анджела Макулан рассказала, что Россия компании очень интересна, они уже начали продавать, и особенно сейчас, когда вкус россиян стал уже «более изысканным и они ищут особенные вина».

**Про особенные вина на этой выставке можно говорить много.** Компания Bisol, производитель Prosecco, например, взяла в аренду часть острова Мадзорбо в Венеции, и восстановила почти потерянную венецианскую лозу dogona. Там она производит уникальное белое вино Venissa, (на самом деле, золотого цвета, причем, закрыв глаза можно подумать, что пьешь красное вино, с неповторимым букетом). Этикетки этого вина (строго пронумерованного, в прошлом году только 4880 бутылок) делают из золота, в России партнером Bisol является компания МГБ. Кроме этого, у Bisol есть 3 га самого дорогого в Италии холма Cartizze (га земли там зашкаливает за 2,5 млн. евро), где она производит просекко Cru Cartizze. Джанлука Бизоль, ген. директор компании, рассказал, что для них «Российский рынок является стратегическим. Именно в России мы продаем больше всего из стран БРИК, и здесь у нас хороший рост».

А компания «La Rocchetta» золото (тончайшие крупинки) положила в сами бутылки с игристым вином. На наш вопрос, что особенного можно получить от «золотого вина» (все золото выпивается вместе с вином), Ванна Балестрелли Буэлли, собственница компании заметила, что «это прекрасный антиоксидант, и, кроме того, говорят, что это

сильный афродизиак». Бутылку (limited edition, всего несколько сотен) она не открыла. Дала попробовать точно такого же, но без золота. Хоть и вкусно, но вот вкус золота я описать вам, к сожалению, не могу, а также его свойства как афродизиака. Поверим на слово.

Глава медиа компании Classeditori Паоло Панераи (специализируется на бизнес, финансовой информации, журналов для среднего класса и люксовых) тоже оказывается имеет 4 винных дома, от Тосканы до Сицилии. Он прекрасно продает вино в России, уже более 10 лет. Причем, имея отличные отношения со многими модными домами, Панераи создал вина с именами Versace, Valentino, Missoni, Blumarine, Alberta Ferretti. Но кажется, в России сейчас идет особенно хорошо вино с этикеткой Brioni.

Сицилия является прекрасным местом для отдыха, а также родиной чудесных вин, еще не очень хорошо известных российской публике. Не случайно там множество замечательных компаний. Например, Firriato, виноградники которой находятся и на Этне, и на острове Фавиньяна, которой владеют Винция Новара и Сальваторе Ди Гаэтано (придуманное отцом имя Винция вероятно определило судьбу этой женщины), успешно продает свои вина в России. Или граф Паоло Мардзотто, который решил производить вина на Сицилии, создав недалеко от Палермо прекрасный люксовый агротуристический комплекс Baglio di Pianetto, где производится прекрасное вино (наиболее известно в России красное вино Sembali), и также находится резиденция 19 века с 13 номерами и бассейном. Альберто Буратто, CEO компании, рассказал, что проводит в России более 45 дней в году, для их это тоже «стратегический рынок, и не только Москва и Санкт-Петербург, но и другие города. Я, например, на днях лечу в Россию, в Ростов, Сочи, Казань, Екатеринбург... Собираюсь даже на Камчатку. Я являюсь также Сомелье, и могу сказать, что российские сомелье очень хорошие, они смотрят на 365 градусов, и эти 5 градусов, которые их отличают от других. Они очень разносторонние, широкие и глубокие одновременно».

Можно долго перечислять интересные компании, особые вина. Например, Джанкарло Моретти Полегато производит чудесные вина под маркой «Villa Sandi», но его брат Марио Моретти Полегато с «обувью с дырками» Geox намного превзошел по вырубке своего брата. Пять сестер Бьянки Микиел, которые создали бренд вина, естественно, «5 sisters», и этикетку с их фото, Masottina из-под Тревизо, и много-много других, но вероятно, истории всех 4000 компаний, участвующих в выставке - это истории успеха. Билет в 50 евро давал возможность попробовать множество вин. Так как компаний было много, и у каждой можно было дегустировать, по крайней мере, десяток вин, можно посчитать, сколько было выпито на этой выставке. Единственным критерием, уже после часа нахождения у стендов стало - «если в России стоит свыше 300 евро, пробую», и таких оказалось с десяток. Честно говоря, я следовал простому (причем, не всегда верному правилу), «чем дороже, тем лучше». Но зато сумел выдержать целый день в Вероне. А кстати, вино не только пили. Патриция Сонн и Лука Нарди из Blu Design представляли концепт «Vine spa». Бассейн наполненный вином, джакузи с вином, и даже кремы компании «Il Poggiarello Cosmetici», основанные на вине. И внутрь, и снаружи. В городе, известном всему миру по истории (несчастной) любви Ромео и Джульетты, родилась еще одна любовь. Именно таким был и девиз выставки: Vinitaly: another love story in Verona. Надеюсь, эта любовь будет более удачной (*ExpertOnline, 2013, 11 апреля*).



## Незаконный оборот алкогольной продукции

### **В Петрозаводске полицейские арестовали крупную партию контрафактного алкоголя**

Фуру с незаконным грузом остановил наряд ГИБДД. Вместо косметических средств, заявленных в сопроводительных документах, полицейские обнаружили более 9,5 тысяч литров спиртосодержащей жидкости. Большую часть груза составляли бутылки с этикетками от портвейна, а также емкости с прозрачной жидкостью по форме и внешнему виду похожие на бутылки популярных наименований водки. Акцизные марки либо отсутствовали вовсе, либо вызывали сомнения в подлинности, говорится в сообщении. Полицейские обнаружили также несколько коробок с названиями элитных марок виски и коньяка. В машине был обнаружен также рулон акцизных марок. В настоящее время весь груз арестован. Образцы продукции направлены на экспертизу. По факту незаконного оборота алкогольной продукции возбуждено административное производство, сообщает региональное ГУ МВД (*ABNews.ru, 2013, 11 апреля*).

### **В Дербенте обнаружили подпольное производство суррогатного коньяка**

Мини-цех по изготовлению коньяка организовал у себя дома 57-летний житель города Дербента, который ранее фигурировал в сводках МВД за кражу, сообщает 11 апреля республиканское МВД. В ходе проведения обыска у него дома сотрудники Управления по экономическим преступлениям и противодействию коррупции МВД обнаружили цех по изготовлению спиртосодержащей продукции. «В цеху имелись 248 литров коньячного спирта, 60 бутылок по 0,5 литров готовой коньячной продукции, 20 литров этилового спирта, - 320 пробок, 270 марок акцизного сбора. Также полицейские нашли в доме около полутысячи пустых бутылок», - сообщает пресс-служба МВД. По данному факту было возбуждено уголовное дело (*РИА Дагестан, 2013, 11 апреля*).

## ПОЛОЖЕНИЕ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ

### Рынок пива

**«САН ИнБев» обещает закрыть свой завод в Новочебоксарске, если власти Чувашии откажутся субсидировать его продукцию**

«САН ИнБев», российское подразделение крупнейшего в мире производителя пива AB InBev, обещает закрыть свой завод в Новочебоксарске, если власти Чувашии откажутся субсидировать его продукцию. В распоряжении источника оказалось письмо от 12 марта 2013 года главы Чувашии Михаила Игнатьева премьер-министру Дмитрию Медведеву, в котором сообщается, что «САН ИнБев» (ТМ Stella Artois, Staropramen, Brahma, Lowenbrau, «Сибирская корона») предложил республиканскому кабинету министров предусмотреть в региональном бюджете субсидии на его продукцию. «В случае отказа компания угрожает закрыть производство», - пишет Игнатьев. Согласие на условия InBev, отмечает он, даст и другим производителям право требовать подобные преференции. По словам главы Чувашии, подобные требования пивоваренная компания выдвинула и другим субъектам РФ, в которых находятся ее производства, «ряд регионов под угрозой закрытия были вынуждены пойти на предоставление преференций, что противоречит ФЗ-135 «О защите конкуренции»».

*Предприятие «САН ИнБев» в Чувашии было открыто в 2001 году в Новочебоксарске.* По данным компании, его доля в общем объеме производства пива российских заводов «ИнБев» (всего их восемь работающих) составляет менее 10%. Как сказано в письме Михаила Игнатьева, акцизы с предприятия составляют около 3% собственных доходов республиканского бюджета. «Закрытие производства приведет к потерям доходов бюджетов Чувашской Республики в сумме 604,2 млн руб.», - говорится в письме.

*В «САН ИнБев» подтвердили, что ведут переговоры «об улучшении инвестиционного климата» во всех регионах своего присутствия, в том числе, и в Чувашии, но пока не получили каких-либо субсидий для стимулирования производства.* В пресс-службе компании отметили, что пивной рынок в России находится под давлением жесткого законодательного регулирования, что привело к значительному сокращению объемов производства в последние годы. «Согласно нашим внутренним данным, продажи пива в России с 2009 по 2012 год включительно сократились более чем на 20%, а прибыльность пивоваренного бизнеса за последние два года снизилась на 40%», - сетуют в «ИнБев».

*В августе прошлого года «ИнБев» уже закрыл свой завод в Курске, объяснив это «мерами по сохранению конкурентоспособности» в условиях законодательных ограничений, роста акцизов и падения рынка.* Пока «ИнБев» не очень удается приспособиться к этим условиям: в 2012 году компания снизила продажи на российском рынке на 12%, а ее доля уменьшилась на 1,2 процентного пункта, до 15,6%. Доля и продажи в прошлом году падали в России также у Efes Rus (16%), тогда как у Carlsberg (36,9%) и Heineken (13,5%) они росли.

С 2009 года акциз на пиво вырос в пять раз - с 3 до 15 руб. за 1 л, с января 2013 года пивовары лишились также возможности продавать пиво в уличных киосках, через этот канал продавалось, по разным оценкам, от 10% до 30% всей их продукции. «В нынешних условиях субсидии от региональных властей являются одним из инструментов по сокращению издержек», - говорит руководитель пресс-службы «Балтики» (принадлежит Carlsberg) Алексей Кедрин. «Балтика» добилась получения субсидий пока только

для своего предприятия в Самарской области. В конце марта правительство региона утвердило постановление, по которому производители пива могут получить в 2013 году субсидию в размере 1,33 руб. на 1 л при годовом объеме производства 22,5 млн дал (1 дал - 10 л), 1,77 руб. на 1 л при объеме выпуска до 45 млн дал и 4 руб. за 1 л при большем объеме. По данным СМИ региона, кроме завода «Балтика-Самара» ни один из действующих пивзаводов в области не выпускает пива, достаточного для получения субсидии. Резко против региональных субсидий выступает Евгений Кашпер, совладелец Московской пивоваренной компании, владеющей единственным заводом в России. «Мы за отсутствие привилегий для кого-либо, тем более для крупных пивоваров, - заявил он. - При таких условиях небольшим компаниям вообще нет смысла оставаться на рынке».

*Между тем кроме Самарской области предоставить субсидии производителям алкоголя готовы и другие регионы.* Так, минэкономики Омской области в феврале предложило субсидировать тот объем выпущенного местными заводами пива и водки, который превысит прошлогодний показатель. Для пива за каждый лишний 1 л предусмотрена субсидия в размере 6,75 руб., для 1 л водки в пересчете на чистый этиловый спирт такая субсидия составит 72 руб. (в бутылке водки доля акциза сейчас составляет 160 руб. при ставке 400 руб. за 1 л безводного спирта, в этом году увеличился на 33%). Власти Кабардино-Балкарии, в свою очередь, и вовсе готовы возвращать производителям алкоголя от 30% до 70% акциза (в зависимости от вида продукции) в виде субсидий (*Коммерсантъ*, 2013, 11 апреля).

## Ликероводочная промышленность

**Недавние конкуренты за право спасти производителя и дистрибутора алкоголя – польскую CEDC - Рустам Тарико и «Альфа-групп» могут объединиться**

Владелец группы «Русский стандарт» и крупнейший акционер CEDC (19,5%) Рустам Тарико и «Альфа-групп» ведут переговоры о совместном участии в рефинансировании долгов польской компании. Об этом рассказал источник, близкий к CEDC. Близкий к руководству «Альфа-групп» источник подтвердил факт переговоров. Один из собеседников источника утверждает, что встречи начались по инициативе Тарико. Другие детали источники раскрывать не стали. Еще один источник, близкий к одной из сторон переговоров, говорит, что о подписании соглашения А1 и «Русский стандарт» могут объявить уже 8 апреля.

*Сейчас Тарико – единственный претендент на спасение CEDC.* Другие сошли с дистанции. Консорциум А1 (структура «Альфа-групп»), SPI и Марка Кауфмана (владелец 4,98% акций CEDC) развалился. А компания, выдвинувшая собственный вариант реструктуризации, месяц назад рекомендовала кредиторам принять предложение Тарико. 4 апреля основные кредиторы польского холдинга обсуждали реструктуризацию. Выбор делали владельцы кредитных нот с погашением в 2016 г. На эти бумаги приходится \$984 млн. долга CEDC почти из \$1,3 млрд. Два источника, близких к CEDC, сказали, что 94% владельцев нот проголосовали за предложения Тарико. Какова была явка, они не уточнили. Представитель CEDC отказался от комментариев.

По плану Тарико владельцы нот с погашением в 2016 г. сразу получают \$172 млн. деньгами по голландскому аукциону и два выпуска новых нот на \$650 млн. с погашением в 2018 г. Выделенная ранее кредитная линия на \$50 млн, предоставленная Тарико

непосредственно CEDC, будет списана. В конце марта стало известно, что владельцы нот с погашением в марте 2013 г. номиналом на \$155,3 млн. (остаток на \$102,6 млн. под контролем Тарико), по которым CEDC, скорее всего, допустила дефолт, и Roust Trading российского бизнесмена подписали соглашение о реструктуризации. По нему владельцы нот получают \$25 млн. деньгами и \$30 млн. новыми обеспеченными нотами Roust Trading с погашением в 2016 г. В итоге всех сделок пакет Тарико в CEDC должен вырасти до 95%. А общие затраты бизнесмена составят чуть менее \$200 млн.

«Альфа-групп» известна как инвестор, интересующийся проблемными активами, на выходе из которых так или иначе можно хорошо заработать, говорит директор отраслевой аналитической компании ЦИФРРА Вадим Дробиз. К тому же у группы после продажи доли в ТНК-ВР нет недостатка в средствах. Она вполне может себе позволить инвестировать в CEDC, добавляет эксперт. Если кто и заработает на истории с CEDC, то, скорее всего, это как раз и будет «Альфа», считает Дробиз. Сейчас CEDC – классический проблемный актив. Ее капитализация составляет всего \$26 млн. Еще несколько лет назад CEDC стоила в десятки раз больше, напоминает директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. Максимум капитализация компании достигла 11 июля 2008 г., напоминает он. В тот день CEDC стоила \$2,19 млрд. Впрочем, Кривошапко указывает, что сейчас стоимость польской компании целиком и полностью зависит от решений по реструктуризации ее долгов (*Ведомости (Москва), 2013, 8 апреля*).

CEDC – крупнейший в России производитель водки, на бизнес в нашей стране приходится до 70% выручки компании. ей принадлежат водочные бренды «Зеленая марка», «Журавли», Parliament и др. Почти весь долг CEDC сформирован за счет публичных заимствований, которые привлекались под покупки активов в России (*Ведомости (Москва), 2013, 8 апреля*).

### **В результате реструктуризации CEDC Рустам Тарико получит почти 100% польской компании, являющейся крупнейшим производителем водки в России**

Российское подразделение польского алкогольного холдинга Central European Distribution Corporation (CEDC) получит кредитную линию на общую сумму до \$100 млн. от структуры, аффилированной с А1 (инвестподразделение «Альфагрупп»), сообщили 8 апреля «Русский стандарт» и А1. Заемщиком выступает ЗАО «Русский алкоголь» – российская «дочка» CEDC, а «Русский стандарт» вместе со своей «дочкой» Roust Trading выступают по этому кредиту поручителями.

*Кредитование предоставляется на один год с возможностью пролонгации до трех лет по согласованию сторон, говорится в сообщениях участников сделки.* Цель финансирования – пополнение ликвидности «Русского алкоголя», что «позволит его ключевому подразделению бесперебойно осуществлять операционную деятельность на время реализации мер финансового и операционного оздоровления». «Финансовая поддержка со стороны А1 обеспечит CEDC дополнительный источник ликвидности на выгодных условиях. Такое финансирование важно для бизнес-модели компании и ее развития в будущем», – приводятся в сообщении слова президента «Русского стандарта» Рустама Тарико. Предлагаемая схема, очевидно, подразумевает, что Тарико решает вопрос с кредиторами компании, а кредит А1 будет направлен на продолжение нормальной деятельности самой компании: уплату акцизов за спирт, покупку тары и оборудования и проч., считает аналитик «ВТБ капитала» Иван Куш.

8 апреля CEDC объявила, что основные кредиторы компании – владельцы кредитных нот с погашением в 2016 г. объемом \$984 млн. (долги компании составляют около \$1,3 млрд) почти единогласно – 94% голосов всех держателей нот 2016 г. – выступили за принятие плана спасения компании, предложенного Тарико. Он предполагает, что владельцы нот с погашением в 2016 г. сразу получают \$172 млн. наличными (по голландскому аукциону) и два выпуска новых нот на \$650 млн. с погашением в 2018 г. В обмен Тарико претендовал на 85% компании. Выделенная ранее кредитная линия на \$50 млн, предоставленная Тарико непосредственно CEDC, будет списана. А с держателями нот с погашением в 2013 г. Тарико уже договорился о реструктуризации: они получают \$25 млн. деньгами и \$30 млн. новыми обеспеченными нотами с погашением в 2016 г. В итоге всех операций почти 100% обновленной компании будет принадлежать Тарико.

Сама CEDC сообщила, что подала на банкротство по 11-й главе американского кодекса о несостоятельности. Это наиболее мягкий вариант, по сути являющийся защитой компании от кредиторов, к нему она прибегает, чтобы выйти из кризиса, при этом руководство компании не отстраняется от дел, а сама она продолжает работу, объясняет адвокат юридической компании «Хренов и партнеры» Василий Васильев. Процедура такой реструктуризации длится, по его словам, столько, сколько потребуется в соответствии с планом, представленным компанией-должником и утвержденным кредиторами. Если компания выходит из кризиса, банкротство прекращается, если нет – компания чаще всего ликвидируется в соответствии с главой 7-й кодекса. Компания, по словам представителя CEDC, будет ходатайствовать в суде, чтобы заключительное слушание по поводу подтверждения программы реорганизации было назначено в течение 30–45 дней (*Ведомости*, 2013, 9 апреля).

### **CEDC раскрыла условия кредита на \$100 млн, который компании предоставят структуры «Альфа-групп»**

Польская CEDC (Central European Distribution Corporation, водки «Зеленая марка», Parliament) раскрыла условия кредита на \$100 млн, который компании предоставят структуры «Альфа-групп». Помимо выплат по ставке 13,75% годовых кредитор получит \$10,8 млн в виде различных комиссий и взносов. В случае выхода CEDC из договора «Альфе» будет выплачено \$15 млн. Гарантом по кредиту выступают структуры «Русского стандарта» Рустама Тарико, который в ближайшее время может консолидировать 100% CEDC. Кредит выдан на один год с возможностью пролонгации до трех лет. Таким образом, «Альфа» может получить от \$24,6 млн до \$52,1 млн. (*Коммерсантъ*, 2013, 10 апреля).

### **Roust Trading Ltd планирует выплатить ее акционерам \$5 млн**

Компания Roust Trading Ltd, представляющая интересы крупнейшего совладельца польской Central European Distribution Corporation (CEDC, водки «Зеленая марка», Parliament) Рустама Тарико, планирует выплатить ее акционерам \$5 млн, если план реорганизации компании будет одобрен судом. В соответствии с планом, структуры Тарико должны получить 100% CEDC (сейчас у него 19,5%). Ранее бизнесмен договорился с кредиторами водочного производителя о реструктуризации их долгов (превышают \$1,2 млрд). Суд по банкротствам штата Делавэр рассмотрит план 13 мая, говорится в сообщении CEDC. 10 апреля на 22:20 по московскому времени акции компании на



NASDAQ упали на 10,9%, ее капитализация впервые опустилась ниже \$10 млн. (*Коммерсантъ*, 2013, 11 апреля).

### **Арбитраж Москвы 20 мая вернется к иску о смене руководства в торговом доме «Немирофф»**

Арбитражный суд Москвы отложил на 20 мая рассмотрение иска украинской водочной компании Nemiroff о признании незаконным решения собрания участников ООО «Торговый дом «Немирофф» (дистрибьюторская компания украинского холдинга Nemiroff) о смене генерального директора компании. Украинская компания обжаловала решение внеочередного общего собрания участников «Торгового дома «Немирофф», согласно которому в июне 2011 года были прекращены полномочия генерального директора Григория Савинова и на эту должность был назначен Владимир Железов.

*Украинская компания заявила отказ от иска, суд отложил процесс для более детального изучения материалов дела.* Изначально арбитраж Москвы отклонил иск водочной компании, но в октябре кассационная инстанция отменила это решение и отправила спор на новое рассмотрение. Конфликт между акционерами компании Nemiroff Holdings - владельцем 25,04% акций Александром Глусем и остальными акционерами, в частности, Анатолием Кипишем (17,48% акций) и Яковом Грибовым (20% акций) - начался после того, как стороны не достигли договоренности о сумме и условиях, на которых ее готов был приобрести холдинг «Русский стандарт». К настоящему времени стороны провели многочисленные споры в судах как Украины и России, так и Кипра, где зарегистрирована головная компания.

В состав холдинга Nemiroff входят производственная компания Nemiroff (два ликеро-водочных завода и спиртовое производство находятся в украинском городе Немиров), управляющая компания, дочернее предприятие «Алко Инвест», торговые представительства в России и Польше, а также Nemiroff International со штаб-квартирой в Будапеште (Венгрия) (*ПРАЙМ*, 2013, 8 апреля).

### **Вернувшаяся на российский рынок компания Nemiroff в первом квартале 2013 года не смогла восстановить прежние объемы отгрузок**

Компания «Немирофф Водка Рус», подконтрольная владельцам 74,96% акций украинского холдинга Nemiroff, озвучила первые результаты работы после возвращения на российский рынок в декабре 2012 года. По данным компании, в первом квартале 2013 года объем отгрузок составил 265 тыс. дал. Учитывая годичное отсутствие на полках российских магазинов, в Nemiroff вынуждены сравнивать свои текущие показатели с данными 2011 года — последнего года полноценной работы в России. Из этого сравнения следует, что Nemiroff пока не удалось восстановить свои прежние позиции на рынке. Физический объем отгрузок по сравнению с 2011 годом снизился на 30%.

По данным директора отраслевого агентства ЦИФРРА Вадима Дробиза, до начала корпоративного конфликта в Nemiroff, разразившегося в начале 2011 года, квартальные объемы поставок продукции компании в Россию стабильно превышали 500 тыс. дал. Так, в первом квартале 2007 года поставки Nemiroff в Россию составили 717 тыс. дал, в 2008 году — 528 тыс. дал.

*При этом эксперт считает, что ныне озвученные объемы — хороший показатель для компании:* «Учитывая то, что реальный выпуск продукции Nemiroff для российского рынка возобновился только в декабре прошлого года, показатели первого

квартала нельзя считать показательными. Компании нужно было время, чтобы расставить продукцию на полки, восстановить прежние связи».

По мнению Дробиза, при благоприятном развитии событий «Немирофф Водка Рус» по итогам 2013 года сможет продать в России 1,3 млн. дал своих водок и настоек. «И это будет отличный результат для компании, учитывая годичное отсутствие и общую негативную конъюнктуру на рынке в начале этого года», — уверен эксперт.

**«Возвращать утраченные позиции всегда непросто, — говорит топ-менеджер крупной российской алкогольной компании.** — Несмотря на годичный простой, у бренда остались лояльные потребители, однако отсутствием смогли воспользоваться и конкуренты». По словам собеседника, ведущие производители — «Русский алкоголь», «Синергия», украинская «Хортица» — вывели на российский рынок собственные вариации флагманской марки Nemiroff — настойки «Медовая с перцем», которая в прежние годы формировала до половины объема продукции компании.

В «Немирофф Водка Рус» заявили, что удовлетворены показателями работы в начале года, отметив, что с ходу восстановить прежние объемы отгрузок компании помешали объективные факторы. По словам гендиректора «Немирофф Водка Рус» Елены Кузьмичевой, в отличие от конкурентов Nemiroff не успела сделать достаточных запасов продукции перед повышением ставки акциза с 1 января этого года, к тому же пришлось восстанавливать утраченные связи с дистрибьюторами и сетями. «По сути, в январе мы стартовали с отметки, близкой к нулевой, — отметила Кузьмичева. — Поэтому мы рассматриваем результаты первого квартала как удовлетворительный для нас результат, адекватный рыночной ситуации». Как следует из данных компании, после перезапуска в портфеле Nemiroff возросла доля белых водок на фоне сокращения доли цветных настоек. Так, доля «Медовой с перцем» в общем объеме производства Nemiroff для российского рынка снизилась до 37,5% с 42,7% в 2011 году. С другой стороны, доля водки Nemiroff Original выросла до 20% с 15,6% (РБК daily, 2013, 9 апреля).

### ОАО «Синергия» на треть снизило отгрузки собственной алкогольной продукции в I квартале 2013 года

5 апреля о 30-процентом снижении отгрузок продукции в первом квартале 2013 года сообщила «Синергия». За этот период компания реализовала 1,9 млн. дал алкоголя против 2,7 млн. дал годом ранее. **Такое падение является прямым следствием значительных отгрузок готовой продукции в последнем квартале 2012 года в адрес дистрибьюторов и розницы в преддверии серьезного повышения акцизов с 2013 года,** прокомментировал операционные результаты председатель правления «Синергии» Александр Мечетин. С 1 января текущего года ставка акциза выросла с 300 до 400 руб., что привело к увеличению минимальной розничной цены на водку с прошлогодних 125 до 170 руб. за бутылку 0,5 л. **Снижение продаж в первом квартале этого года характерно для всего российского рынка крепкого алкоголя,** утверждает Мечетин. В то же время анализ мартовских продаж внушает бизнесмену осторожный оптимизм: в течение года общие продажи компании будут скорректированы в положительную сторону, надеется он.

Алкогольная сибирская группа пока не подсчитала продажи за первый квартал, но в январе—феврале этого года они снизились примерно на 30%, сообщили в пресс-службе компании. Это снижение было запланировано в рамках стратегии развития на 2013 год с учетом рекордных продаж в конце 2012 года, пояснили в компании. Однако

в марте уже отмечалось увеличение отгрузок, и в ближайшие месяцы динамика может выровняться.

Директор по стратегическому развитию водочной компании «Казенка» Леонид Вигдорович говорит, что первичные продажи производителя снизились за первые три месяца приблизительно на 5%. Он склонен согласиться с коллегами, что снижение реализации обусловлено беспрецедентным повышением акциза. «Сложно прогнозировать дальнейшее развитие рынка, поскольку ситуация неординарная», — добавил Вигдорович.

**Снижение продаж в начале этого года — абсолютно ожидаемое событие**, подчеркнул председатель правления Союза производителей алкогольной продукции Дмитрий Добров. По его словам, **в условиях резкого повышения акциза будет происходить сокращение доли легального рынка, о чем неоднократно говорилось еще несколько лет назад**. По данным Росстата, легальное производство водки в январе текущего года снизилось на 30,3% по сравнению с первым месяцем 2012 года, до 3,11 млн. дал (*РБК daily*, 2013, 8 апреля).

### **В целом, Синергия более защищена от значительного падения продаж, обусловленного ростом цен, чем другие производители**

Компания обладает широким ассортиментом, включающим помимо водки и другие крепкие алкогольные напитки, такие как коньяк, виски, бренди, а также намеревается выйти в сегмент игристых вин. Кроме того, Синергия работает в основном в высоком ценовом сегменте, где минимальная цена не имеет такого большого значения. Так, стоимость премиальных брендов Синергии Веда и Белуга по сравнению с январем 2012 года не изменилась, однако ключевые бренды Беленькая и Мягков подорожали на 16% и 11% соответственно. Стоит отметить также, что Синергия активно работает на экспорт, который по итогам 2012 года вырос на 37%. Основным экспортным брендом компании является водка Белуга, рынок ее сбыта США. Годовой рост рынка водки в Штатах составляет порядка 6% против роста в России, составляющего в лучшем случае 1,6% в год.

Сокращение продаж Синергии, скорее всего, было связано с временной политикой ритейлеров, которые не увеличивали запасы алкоголя в целом, чтобы понять, какие бренды пользуются наибольшим спросом, и затем концентрироваться на них. Таким образом, я бы не назвала результаты деятельности Синергии в 1-м квартале негативными, восстановление роста продаж в дальнейшем вполне возможно. Справедливая цена по акциям Синергии остается высокой и составляет 1996 руб. благодаря значительной недооцененности компании по сравнению с иностранными аналогами. Однако по итогам работы за 1-е полугодие справедливая цена может быть пересмотрена, если продажи Синергии будут неудовлетворительными (*investcafe.ru*, 2013, 9 апреля).

### **«Байкалфарм» запустил после реконструкции за 110 млн руб. Тельминский спиртзавод**

ОАО «Байкалфарм» (БФ), крупный производитель водки в Сибири, 9 апреля запустил после реконструкции Тельминский спиртовой завод в Иркутской области, сообщил журналистам руководитель компании Михаил Матханов. «Планируем выпуск семи торговых марок, в дальнейшем завод будет выпускать свыше 20 марок», — сказал он. «Байкалфарм» купил в 2008 году Тельминский спиртовой завод на торгах по продаже

имущества обанкротившегося местного ЛВЗ «Кедр». Компания обещала вложить в завод около 400 миллионов рублей, большая часть которых должна была пойти на покупку новой линии розлива. Заявленная ранее проектная мощность завода - 600 тысяч декалитров в год. «Байкалфарм» неоднократно переносил запуск завода в Тельме. Как сообщает правительство региона, на предприятии прошла реконструкция и модернизация производства - проведен капитальный ремонт цехов, заменено оборудование, установлена высокопроизводительная линия, оснащена современным оборудованием лаборатория контроля качества продукции. Инвестиции составили свыше 110 миллионов рублей (РИА «Новости», 2013, 9 апреля).

**ОАО «Байкалфарм»** основано в 1991 году, принадлежит братьям Матхановым - Михаилу, Иринею и Владимиру из Бурятии. На долю компании приходится около от 50 до 60% водочного рынка Бурятии, четверть рынка Иркутской области (РИА «Новости», 2013, 9 апреля).

### **В марте Красноярский водочный завод объявил о том, что мощности простаивают, а работники отправлены в неоплачиваемые отпуска**

На фоне исчезновения с рынка «Шушенской марки» это заявление спровоцировало панику среди ценителей местного продукта. Эпидемия трезвости? Ситуация с КВЗ при ближайшем рассмотрении оказалась не такой уж и катастрофичной: простой завода объяснился перепроизводством в предновогодние месяцы. - СМИ переположили всех: завод, мол, стоит! Но, оказывается, не он один. В январе - феврале текущего года в целом по России производство водки сократилось на треть, - комментирует председатель Енисейской алкогольной ассоциации Валерий Анохин. - В ноябре - декабре сделали столько, сколько никогда в жизни не производили. Пока остатки не реализуют, производить бессмысленно. Это закон рынка. Ставить производственные рекорды перед Новым годом - давняя традиция «водочников».

Связано это с повышением спроса на алкоголь в праздничные дни. Но в этот раз новый год ознаменовался еще и резким увеличением акцизов аж на 36 %. Поэтому-то в 2012 году с конвейеров российских заводов сошло самое большое за последние десять лет количество бутылок. Причем цена самой дешевой пол-литры выросла со 125 до 170 рублей. Понадеявшись на сверхприбыль (выпустили по старым акцизам, а продали по новым), производители спиртных напитков упустили из виду один нюанс - оторопевший от посленовогодних цен на водку покупатель не захотел платить больше. В итоге в январе - самом «алкогольном» месяце года - розничные сети зафиксировали падение спроса на крепкие напитки на 15-20 %. Наивно предполагать, что у нас началась эпидемия трезвости. Хотя именно в таком настоящем и будущем (со здоровым обществом) хочется видеть нашу страну. - Народ теперь ищет либо дешевую водку, либо ее заменители, - объясняет Валерий Анохин. - Людей, которые покупали легальную водку экономкласса, фактически вынудили перестать это делать. А ведь потребителей такого продукта у нас насчитывалось до 30 % от общего числа покупателей высокоградусных напитков.

**Свято место, как известно, пусто не бывает. «Черные предприниматели» быстро сориентировались в ситуации.** Легальные производители алкоголя в голос говорят о том, что контрафакт захлестывает край. Впрочем, справедливости ради надо отметить, что в Межмуниципальном управлении МВД России «Красноярское» от оценок по поводу увеличения роста объема производства контрафакта воздерживаются и сове-

туют подождать конца полугодия. Увеличению количества нелегальной и суррогатной водки в крае способствовали и внесенные в середине прошлого года изменения в федеральный закон об обороте алкогольной продукции. Напомним, спиртные напитки теперь можно продавать только днем, крепкий алкоголь реализуют только стационарные торговые точки - «представляющие собой здание площадью не менее 50 кв. м (для сельских районов не менее 25 кв. м), прочно связанное фундаментом с землей, присоединенное к сетям инженерно-технического обеспечения». В итоге павильонов, торгующих алкоголем, стало меньше. А павильонов, торгующих контрафактным алкоголем или, того хуже, суррогатом, больше. Закон рынка: спрос формирует предложение. Ведь если человек много лет подряд покупал в ларьке возле дома «чекушку с устатку», то, несмотря ни на какие запретные меры, он снова и снова будет приходить к знакомым продавцам.

А если продавцы решаются на торговлю без лицензии, то зачем им покупать для реализации легальную водку?.. Благодаря возросшим акцизам сфера теневого алкоголя стала сверхприбыльной. Если в 2011 году водка без акциза стоила 20-25 рублей, то сейчас розничным продавцам предлагают ее по цене от 65 до 80 рублей. - Мы, производители легальной водки, не можем продавать ее по цене меньше чем 138 рублей за бутылку, - говорит генеральный директор Красноярского водочного завода Зинаида Медведева. - Значит, в розницу она должна стоить 200-220 рублей. При таких условиях конкурировать с контрафактом невозможно. Что имеем в сухом остатке? Рынок, по выражению Валерия Анохина, «накачан» легальным алкоголем, который не продается. (Ситуацию усугубило и введенное в середине прошлого года новшество Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка, согласно которому, чтобы у алкопроизводителей не отобрали лицензию, им нужно загружать как минимум 25 % производственных мощностей в квартал - то есть теперь водочные заводы не могут останавливать производство без потери лицензии, даже несмотря на затоваривание склада.) При этом растет спрос на контрафакт. Кому это выгодно, не совсем понятно. Налогов с контрафакта не соберешь: А ведь кампания по регулированию алкогольного рынка была затеяна именно с этой целью. За 2012 год акцизные поступления от российских производителей алкоголя выросли на 50 млрд рублей и составили 242,5 млрд рублей. Но почему чиновники вновь нажали на акселератор, вместо того чтобы вспомнить простую рыночную истину - увеличивать стоимость товара до бесконечности нельзя, рано или поздно покупатель найдет способ удовлетворить спрос на стороне: - Правительство предположило, что в 2013-м получит от «водочников» никак не меньше 285 млрд рублей налогов, - говорит Валерий Анохин. - Но у меня большие сомнения по этому поводу. Прошло уже два месяца со времени повышения акцизов, населению пора бы уже и привыкнуть к новым ценам, а нет: Неужели страна и Красноярский край вместе с ней вновь захлебнутся контрафактной водкой, а легальные производства прекратят свое существование?

*Чтобы не допустить подобного на региональном уровне, в Красноярском крае в прошлом году приняли ведомственную целевую программу «Развитие производства подакцизной продукции на 2013-2015 годы». Цель программы - поддержать местного производителя, увеличив его долю на региональном рынке с 38 до 50 % и, соответственно, налоговые поступления в местный бюджет в 2,4 раза (по сравнению с 2011 годом). Основными предприятиями отрасли названы «Шушенская марка», «Красноярский водочный завод», филиал «Байкалфарм» в Канске, «Минал», «Ликеро-водочный завод «Сибалко», «Балтика - Пикра» и «Арга». Но вот незадача - «Шушенская марка», один из ведущих игроков местного рынка с объемом производства от 300 до 450 тысяч*



декалитров, водку больше не выпускает, а остальные предприятия в нынешних условиях не торопятся наращивать объемы производства. Реально ли в такой ситуации достичь запланированных показателей? - Вполне, - считает директор ГП «Оптивно-алкогольный центр» Сергей Троянов. - Местный продукт по своему содержанию ничуть не хуже, чем привозной. Просто конкуренция с федеральными брендами не всегда честная. Вопрос, почему «федеральная» водка, которая приезжает аж из-под Москвы, дешевле, чем местная, для меня остается открытым. - Основная задача нашей власти сейчас - помочь региональным производителям в переговорах с сетями, - считает Валерий Анохин. - Мы должны сконцентрировать усилия на том, чтобы те объемы, которые теперь не производит «Шушенская марка», не перетекли к федеральным брендам. Чтобы эти 300-400 тысяч декалитров произвели в крае. Тогда есть все шансы к 2015 году выйти на 50 % рынка. В ближайшие месяцы станет ясно, смогли ли россияне адаптироваться к новой цене. Если спрос на легальный товар восстановится, то будущее алкогольного рынка прозрачно и оптимистично.

А если нет?.. В 2014 году правительство планировало увеличить акцизы еще на 24 %. В ситуации невыросшего спроса и выросшего акциза смерть производителей легальной продукции почти неминуема. И в первую очередь жертвой могут стать региональные предприятия. Комментарий министерства промышленности и торговли Красноярского края: - Сложившаяся на ООО «Шушенская марка» ситуация не должна сказаться на объеме производства, запланированном в рамках ВЦП на 2013 год на уровне 1 млн 200 тысяч декалитров. Достичь заданного уровня объема производства планируется за счет восстановления производственной деятельности на Канском ликероводочном заводе. Собственник предприятия - ОАО «Байкалфарм» - рассчитывает запустить предприятие в мае этого года. Ожидается, что выпуск водки и ЛВИ по всем предприятиям ОАО «Байкалфарм» (в их числе ООО «АПГ «Минал»), расположенным на территории региона, составит 700 тысяч декалитров. Кроме того, на I полугодие 2013 года планируется запустить производство на водочном заводе ООО «ЛВЗ «Сибалко» в г. Железногорске. Предприятию выдана лицензия на производство, хранение и поставку водки (*Наш Красноярский край, 2013, 12 апреля*).

▣ В прошлом году в бюджет края поступило 3 млрд рублей налогов от местных производителей алкоголя. Большой налоговый вклад в экономику региона вносят разве что ресурсодобывающие гиганты «Норильский никель», Ванкорнефть и РУСАЛ.

▣ На предприятиях Красноярского края производится 1,2 млн декалитров алкогольной продукции.

▣ За 2012 год на территорию Красноярского края завезли 3 млн 899 тысяч декалитров алкогольной продукции.

▣ За два месяца 2013 года в край привезли 512 тысяч декалитров алкоголя. Это на 139 тысяч декалитров больше, чем за аналогичный период прошлого года.

▣ В 2012 году не прошли подтверждение качества безопасности в ГП «Оптивно-алкогольный центр» 24 810 декалитров алкоголя, это примерно девять железнодорожных вагонов (*Наш Красноярский край, 2013, 12 апреля*).

### **В Иркутской области Тельминский завод, ведущий свою историю с 1866 года, вновь в строю**

На днях с его конвейера сошла первая партия продукции. В церемонии запуска новой линии приняли участие губернатор Приангарья Сергей Ерощенко, представители

правительства и Законодательного Собрания региона, руководство Усольского района. Высокие гости ознакомились с процессом производства, оценили современное оборудование. Поздравив всех жителей региона с открытием нового предприятия, губернатор подчеркнул, что возрожденный завод - это рабочие места, налоги в бюджеты всех уровней и укрепление экономического потенциала Иркутской области в целом.

- Сохранено производство - сохранены традиции. Это очень важно. Надеюсь, что завод будет динамично развиваться и внесет серьезный вклад в экономику региона, - сказал Сергей Ерощенко. На проходной Тельминского ЛВЗ висит плакат: «Работаем на совесть». Открытия нового производства здесь ждали давно, ведь стены завода помнят целые трудовые династии местных жителей. Когда-то этот поселок на левом берегу Ангары называли райским уголком. В XVIII-XIX веках в Тельме работали железодельный, винокурный, свечной, мыловаренный, кожевенный и стекольный заводы, было суконное производство, мебельная фабрика. Всего 11 промышленных предприятий, 12 кузниц и три мельницы. К нашему времени не осталось практически ничего. Но сейчас процесс, можно сказать, пошел: возрождена старая винокурня.

*За 147 лет существования завод не раз переживал нелегкие времена. Последняя его остановка произошла в 2004 году, и цеха предприятия законсервировали на несколько лет.* ЛВЗ грозило полное уничтожение - к нему присматривались фирмы, занимающиеся продажей металлолома. Но в 2008 году завод вошел в холдинг ОАО «Байкалфарм», и началась его масштабная реконструкция, в которую было вложено более 110 млн рублей. Генеральный директор корпорации «Байкалфарм» Михаил Матханов отметил, что этот завод - частичка «Кедра», и обещал, что его продукция будет славиться и цениться не меньше той, которую когда-то знали и уважали во всем Советском Союзе. Он также сообщил, что корпорация уже несколько лет поддерживает различные социальные проекты, реализуемые в поселке Тельма, и эта работа будет продолжена.

*Сейчас на предприятии создано 70 рабочих мест. На смежных производствах, связанных с перевозками и оптовой торговлей, трудится еще более 100 человек.* Предполагается, что по итогам этого года предприятие выплатит в бюджеты всех уровней 270 млн рублей налогов, в том числе 176 млн рублей будет перечислено в региональную казну. В 2014 году планируется увеличение производственных мощностей, и, соответственно, налоговые отчисления могут возрасти до 1 млрд рублей и более. При этом в областном бюджете останется порядка 320 млн рублей налогов. Сейчас в этом сегменте экономики тельминское предприятие - единственное в Приангарье. Иркутского завода «Кедр» давно уже нет, продукцию под маркой «Байкал» выпускают в Ульяновске. Тельминский ЛВЗ работает на привозном сырье, но вода используется местная - ангарская. Директор завода Михаил Рудаков надеется, что производство основного ингредиента тоже будет возрождено, ведь оно существовало в Тельме многие годы. Михаил Матханов считает это оправданным и даже планирует создать в перспективе на базе предприятия сельхозпроизводство. Губернатор Приангарья подчеркнул, что правительство области уделяет серьезное внимание сельскохозяйственной сфере и будет поддерживать проекты, направленные на развитие агропромышленного комплекса (*Областная газета (Иркутск), 2013, 10 апреля*).

**«Сарапульский ЛВЗ» за 2012 года увеличил продажи на 25,22% до 1 180,13 млн. руб.**

Компания ОАО «Сарапульский ЛВЗ» по итогам за 2012 года увеличила объем продаж на 25,22% до 1 180,13 млн. руб. с 942,42 млн. руб. за аналогичный период прошлого года. Это следует из отчета компании. Чистая прибыль компании «Сарапульский

ЛВЗ» за 2012 года по РСБУ повысилась на 42,6% до 99,54 млн. руб. с 69,80 млн. руб. за аналогичный период прошлого года. Компания «Сарапульский ЛВЗ» задекларировала рост прибыли до налогообложения за 2012 года в 1,65 раза до 130,24 млн. руб. с 79,07 млн. руб. годом ранее (*БД «Контрагент», 2013, 10 апреля*).

Основным видом деятельности ОАО «Сарапульский ликеро-водочный завод» (ИНН - 1827017683) является производство дистиллированных алкогольных напитков. Уставный капитал компании на конец 3 квартала 2011 года - 60 236,00 тыс. руб. (состоит из 60236 обыкновенных акций номиналом 1,00 тыс. руб.). Основные акционеры компании: ОАО «Удмуртспиртпром» (49%), ООО «УдмуртСпиртПром» (26%), ООО «Сапфир» (7,16%), ООО «Эксклюзив Алко» (17,84%) (*БД «Контрагент», 2013, 10 апреля*).

### **Бывшая «дочка» петербургского ЛИВИЗа может стать его основным кредитором**

ООО «ЛИВИЗ», выпускающее алкогольную продукцию и ранее являвшееся «дочкой» петербургского ликеро-водочного завода ЗАО «ЛИВИЗ», может стать его основным кредитором, следует из материалов на сайте Высшего арбитражного суда РФ. Процедура наблюдения в ЗАО «ЛИВИЗ» была введена в 2008 году по заявлению самой компании, внешнее управление - в марте 2011 года, а в декабре прошлого года суд удовлетворил ходатайство ООО «Русский стандарт водка» (РСВ) о введении конкурсного производства. В настоящее время в реестр требований кредиторов ЛИВИЗа включена задолженность на общую сумму 811,45 миллиона рублей, в частности, долг перед РСВ составляет 158,46 миллиона рублей, ООО «Норфолк» - 359,32 миллиона рублей и ООО «ЛИВИЗ» - 186 миллионов рублей. ЗАО «ЛИВИЗ» продало 100% долей одноименного ООО американской компании Maxim Distribution Inc в октябре 2007 года.

Согласно материалам суда, арбитраж Петербурга 30 апреля рассмотрит заявление ООО «Русский стандарт водка» о процессуальном правопреемстве в пользу ООО «ЛИВИЗ». Ранее в марте суд удовлетворил, в частности, аналогичные заявления компании «Норфолк», а также ООО «Сенатор» (3,625 миллиона рублей) и «Гжелка» (1,2 миллиона рублей). Решение о введении конкурсного производства в отношении ликеро-водочного завода ЛИВИЗ в настоящее время оспаривается в апелляционном суде, слушания назначены на 17 апреля (*ПРАЙМ, 2013, 12 апреля*).

**ЗАО «ЛИВИЗ»** создано в 1995 году и ведет свою историю с 1897 года, когда на месте старых винокурен было решено построить ликеро-водочный завод. В годы первой мировой войны после введения сухого закона он остановил производство, возобновив работу в 1923 году как водочный завод номер 1, впоследствии - Ленинградский ликеро-водочный завод. Согласно сайту компании, в настоящее время ее мощность составляет 15 миллионов дал в год (*ПРАЙМ, 2013, 12 апреля*).

## Виноделие в России и странах СНГ

### Производство столовых вин на Кубани за год увеличилось в двадцать раз

В первом квартале 2013 года кубанскими организациями, производящими алкогольную продукцию отгружено различных видов продукции (с НДС и акцизом) на 4,08 млрд рублей, в том числе винодельческой продукции на 3,81 млрд, спиртных напитков на 270 млн, сообщили в региональном управлении Росстата. За первый квартал в 4,5 раза сократилось производство водки, ликероводочных изделий (с содержанием спирта свыше 25 %) - в 2,7 раза, вин столовых - в 1,7 раза. Так, в марте этого года произведено 1218,3 тысяч декалитров столовых вин, в то время как год назад всего 58 тысяч декалитров. Производство коньяков снизилось со 168,4 тысяч декалитров до 13,8 тысяч. Фруктовых вин с 119,1 тысяч декалитров до 85 тысяч. В два раза снизилось производство водки, в 12 раз за год уменьшился выпуск ликероводочных изделий крепостью свыше 25% (*ФедералПресс, 2013, 11 апреля*).

### Борис Титов отдал свой бизнес в управление сыну Павлу

«Со времени нашей первой покупки акций в 2004 г. «Абрау-Дюрсо» выросло больше чем в 4 раза и продолжает демонстрировать рост больше 20%, но все же хотелось бы более динамичного роста, может быть, не столько роста продаж в самом Абрау-Дюрсо, сколько более активной политики по покупке новых активов <...> В Шампани, в Шато-де-Авиз, достаточно небольшое хозяйство, но для нас оно важно как трансфер технологий <...> В планах покупка [нового актива] есть. Когда я этим занимался, мы много активов просмотрели, проехали Болгарию, Хорватию, были в Италии, в Испании, теперь сын продолжает искать. Но пока то, что мы смотрели, не устраивало нас по разным причинам, но чаще всего из-за того, что в виноделии любят завышать цены. <...> Один актив в Шампани нам предлагали по соотношению «капитализация к прибыли» со значением 60, т. е. стоимость компании – 60 годовых прибылей. <...> В Грузии мы не были, но начались какие-то переговоры. <...> Насколько я знаю, пока ни с кем не договорились. Сын и в Армении уже побывал» (*Ведомости, 2013, 9 апреля*).

### Во второй половине 2013 года «Ладога» приобретет винодельни в Бордо и Лангедоке

ОАО «Промышленная группа «Ладога»» намеревается закрыть сделки по приобретению двух французских винодельческих предприятий во второй половине 2013 года. Ранее президент «Ладоги» Вениамин Грабар выражал заинтересованность в приобретении виноделен в винодельческих регионах Бордо и Лангедок. По словам директора по развитию компании Руслана Григорьева, сейчас идут переговоры о покупке виноделен. «По моим ощущениям, одна из сделок, скорее всего, в Бордо, будет закрыта в июле. Если грубо, то обе сделки — во втором полугодии 2013 года», — сообщил он.

При этом Григорьев не уточнил, о каких суммах идет речь. Он также напомнил, что в 2012 году компания купила дистиллерию EARL Les Vignobles Reunis в провинции Коньяк, а также французский коньячный дом Favraud. В марте 2013 года «Ладога» приобрела два виноградника во Франции площадью 45 и 22 гектара. Директор по развитию также сообщил, что в нынешнем году компания рассчитывает увеличить выручку на 15-20% по сравнению с прошлым годом (В 2012 году выручка составила 9,269 млрд руб.). Григорьев также сообщил, что в мае на петербургском заводе компания начнет

выпускать новую премиальную водку «Зверь» в алюминиевой бутылке (*1prime.ru*, 2013, 9 апреля).

### **Промышленная группа «Ладога» диверсифицирует бизнес, скупая винодельни во Франции**

В условиях повышения акцизов на крепкий алкоголь петербургский лидер рынка премиальной водки промышленная группа «Ладога» диверсифицирует бизнес, скупая винодельни во Франции. Из-за повышения акцизов на крепкий алкоголь производство водки в Петербурге сокращается. Участники рынка стараются диверсифицировать бизнес за счет вина и коньяка. В марте ОАО «Промышленная группа «Ладога», лидер российского рынка ликеро-водочных изделий крепостью до 25% и крупнейший в Петербурге производитель водки, закрыло сделку по консолидации двух виноградников во французских провинциях Гранд и Пти Шампань. Общая площадь плантаций составила 180 га. До конца года в состав компании войдут еще два актива во Франции - винодельни в Бордо и Лангедоке.

*Собственные плантации необходимы для того, чтобы обеспечить стабильное качество напитков*, говорит президент ПГ «Ладога» Вениамин Грабар, отмечая, что использование для приготовления коньячных спиртов винограда с собственных виноградников - редкость среди коньячных домов. Что касается виноделен в Бордо и Лангедоке, переговоры об их покупке компания ведет с конца прошлого года. По словам Вениамина Грабара, мощность заводов примерно одинакова - 1,5-3 млн бутылок. Стоимость предприятий он оценивает в 5-7 млн евро каждое. Наиболее продвинулись переговоры по активу в Бордо - сделка будет закрыта в июле. Винодельню в Лангедоке «Ладога» рассчитывает приобрести во втором полугодии 2013 года. Ранее компания проявляла интерес и к винодельческим активам на юге России, но пока подходящих предложений не нашла. По данным ПГ «Ладога», за счет расширения портфеля брендов ее оборот в этом году вырастет на 15-20%. Напомним, за 2012 год он увеличился на 10%, до 9,3 млрд рублей, 7,35 млрд из них принес завод в Петербурге. «Ладога» - не единственный игрок российского алкогольного рынка, присматривающийся к европейским активам. Так, производитель и дистрибьютор крепкого алкоголя «Русский стандарт» в конце 2011 года вошел в капитал итальянского производителя игристых вин Gancia. У петербургского ЗАО «Вилаш» есть завод «Выху вейн» в Эстонии и производство вина Vivanza в Испании. Собственным производством в Европе недавно обзавелось и ЗАО «Игристые вина», лидер российского рынка шампанского. По данным СМИ, он купил итальянского игрока Adriano Adami, который производит просекко - сухое игристое вино. «Ладога» может похвастаться самым серьезным среди местных игроков портфелем европейских активов. До последней покупки в портфеле ПГ было пять зарубежных предприятий. Первый завод - чешский «Фруко Шульц» был приобретен еще в 2010 году. Кроме того, «Ладоге» принадлежат два испанских производителя вин - компании Bodegas el Cidacos и Bodegas Camino Real Spain, а также французские винодельни EARL Les Vignobles Reunis и коньячный дом Favraud. Средство спасения Покупки в Евросоюзе стали выгодными, поскольку за последние 5 лет винодельческие предприятия подешевели на 70%, отмечают эксперты. Стоимость заводов в Испании сейчас составляет \$ 2-3 млн, во Франции - \$ 5-7 млн. По расчетам экспертов, вернуть эти вложения можно за 5 лет. «Собственные виноградники позволяют решить проблему недорогой и качественной основы для продукции», - говорит Вадим Дробиз, директор Центра исследований федерального и регионального рынков алкоголя. Кроме того, наличие известных винодельческих брендов позволяет продвигать продукцию не толь-



ко в России, но и за рубежом. Даже в условиях сокращения производства водки потребление хороших вин в России находится на мизерном уровне и снижается на протяжении последнего года, отмечают эксперты. Поэтому все производители заинтересованы в освоении новых рынков сбыта своей продукции. 13,5 процентов составило снижение объема производства водки в Петербурге за январь-февраль 2013 года. Четыре предприятия Петербурга произвели за этот период 345,6 тыс. дал водки, подсчитал Росстат (*Деловой Петербург, 2013, 9 апреля*).

**МАКСИМ ЧЕРНИГОВСКИЙ, гендиректор Клуба профессионалов алкогольного рынка Петербурга:**

Стратегия «Ладоги» - добиться полной комплектности алкогольного ассортимента. Это позволяет использовать налаженную дистрибуцию без конкуренции между собственными марками. Приобретая производство вина во Франции и Испании, а также сырьевую базу для него, «Ладога» отсекает посредников, каждый из которых добавлял 20-30% наценки. Минимизация затрат особенно актуальна сейчас, когда беспрецедентно повышены акцизы до 400 рублей за литр чистого спирта. Виноградники на юге России привлекают многих бизнесменов, но требуют огромных инвестиций. Это направление начнет активно развиваться, если производители поймут, что государство уделяет особое внимание развитию первичного виноделия (*Деловой Петербург, 2013, 9 апреля*).

### **Роспотребнадзор ждет от грузинских виноделов образцы продукции для госрегистрации**

Роспотребнадзор готов взять на экспертизу образцы винодельческой продукции грузинских заводов, на которых побывала вторая российская инспекция, заявил руководитель Роспотребнадзора, главный государственный санитарный врач РФ Геннадий Онищенко. По словам Г.Онищенко, *пока госрегистрацию в РФ прошли два грузинских предприятия, которые эксперты Роспотребнадзора посетили в ходе первой инспекции, - «Киндзмараули марани» и «Винный дом Дугладзе»*. Первая инспекция Роспотребнадзора грузинских виноделов и производителей минеральной воды состоялась в конце февраля - начале марта. Вторая - с 1 по 5 апреля. Г.Онищенко заявил, что в ходе второй инспекции его ведомство забраковало 12 производителей, они не смогут поставлять продукцию в РФ. «В их числе ООО «Палавани», ООО «Кварельский погреб», «Киндзмараули Кварели», «Рачули вино» и ООО «Арагви», - сообщил глава Роспотребнадзора.

«Причина нашего отказа - несоответствие материально-технической базы, технологии производства вина требованиям, которые предъявляются к производству винной продукции», - заявил Г.Онищенко. «Мы считаем, что в настоящее время достаточное число грузинских предприятий может продолжить работу по получению доступа на российский рынок. Для грузинского винного бизнеса есть большие возможности для эволюционного возвращения на российский рынок», - сказал Г.Онищенко.

Г.Онищенко заявил, что третья инспекция Роспотребнадзора в Грузию пока не планируется. «Необходимости в ней пока нет. Есть достаточно длинный список грузинских предприятий, которые должны продолжить процедуру регистрации продукции для начала поставок», - заявил он. О возможности проведения Роспотребнадзором третьей инспекции - на этот раз заводов, производящих пиво и соки, заявляли грузинские чиновники. В начале февраля Россия и Грузия согласовали механизм допуска грузинской продукции на рынок РФ. Он предполагает выезд экспертов Роспотребнадзора в Грузию, госрегистрацию в РФ грузинской продукции для начала поставок. Грузинского

вина и минеральной воды официально нет на российском рынке с 2006 года. Запрет был введен из-за претензий к качеству (*Complexdoc.ru, 2013, 9 апреля*).

### **Грузия сможет поставить в Россию около миллиона бутылок вина уже в этом году**

Об этом сообщил руководитель грузинского Национального агентства вина Леван Давиташвили. При этом, по его словам, в Грузии производится 10 миллионов литров вина в год, из которых 1 миллион 488 тысяч литров продается на экспорт. «Каждый год количество экспорта увеличивается на 20%. При такой ситуации российский рынок, конечно, является одним из приоритетных», заявил он.

По его словам, сейчас нет предпосылок к тому, что российский рынок опять может закрыться для грузинских вин. «В Грузии с 2006 года очень выросло качество вина, государство ввело контроль над качеством продукции, так что я не вижу причин для нового запрета. Впрочем, за счет диверсификации продукции большая часть экспорта все равно направляется в другие страны. Так что наши виноделы застрахованы от неожиданностей», сказал Давиташвили. Ранее разрешение вернуться на рынок РФ получили две винные фирмы «Киндзмараули Марани» и «Винный дом Дугладзе» (*Росбалт, 2013, 11 апреля*).

### **Вслед за виноделами попасть на российский рынок стремятся и грузинские пивовары**

Заявки на проведение проверки уже поступили от компаний «Натахтари» и «Зедазени» и в ближайшее время, по данным источника поступят от компании «Казбеги». Ожидается, что российские эксперты придут с инспекцией на эти предприятия в конце мая. - В случае положительного решения мы начнем продвигать наше пиво в Москве через грузинские рестораны, - сказал Леван Давиташвили. - В России пока мало знают о хмельном напитке грузинского производства, но пиво у нас хорошее.

*Грузинское пиво в настоящее время поставляется в 16 стран, в основном в государства бывшего СССР.* Крупнейшими импортерами являются Азербайджан, Украина и Израиль. - Мы продаем продукцию малыми партиями туда, где компактно проживают представители грузинской диаспоры, - сказала руководитель службы по связям с общественностью компании «Казбеги» Теа Схиерели. - Вскоре приступим к переговорам с возможными российскими партнерами. Лидирует на местном рынке с долей около 60% компания «Натахтари», полностью принадлежащая турецкой Efes. Самой продаваемой среди семи марок компании является «Экстра» (темное с горчинкой).

Наиболее популярные сорта в ассортименте второй по величине компании «Казбеги» - светлое «Казбеги оригинальное» и нефилтрованное «Казбеги портер». Наконец, «Зедазени» делает ставку на светлое пиво «Кайзер». Розничная цена всех этих напитков в Грузии составляет в переводе на российскую валюту 30-35 рублей. В самой Грузии пиво постепенно отвоевывает свою долю внимания у местных вин. - В Тбилиси резко увеличивается число ресторанов, которые стали открывать собственные пивоварни, - говорит тбилисский кулинар Мануэль Фаундес. Тем временем российское пиво занимает в Грузии третье место по объему продаж после напитков производства Украины и Турции (*Известия, 2013, 8 апреля*).

### **В Грузии сгорело 30 тонн армянского коньяка**

Пожарным удалось погасить огонь, охвативший трейлер с 30-тью тоннами армянского коньяка по дороге из Армении в грузинский порт Поти. Об этом заявил начальник противопожарной службы Горийского района Мамука Имерлишвили. Тридцатитонник загорелся в тоннеле «Руис» на центральной автодорожной магистрали Тбилиси-Сенаки-Леселидзе 12 апреля утром. «Наши сотрудники вовремя смогли потушить пожар и тем самым предотвратить взрыв, который мог нанести немало ущерба», - отметил Имерлишвили.

Водителю трейлера Малхазу Рухадзе удалось вовремя покинуть горящую машину, сообщает «Тбилисская неделя». «Замигали лампочки в машине, и я сразу остановился, огонь вспыхнул моментально. Пожарные приехали быстро, но в машине много пластмассы и огонь быстро распространился», - рассказал он журналистам. По данным телекомпании «Маэстро», пламя повредило коммуникации тоннеля. Движение на идущей в тоннель дороге парализовано, сотрудники спасательных служб занимаются расчисткой места, где стоит обгоревший грузовик (*ИА Regnum, 2013, 12 апреля*).

### **Ереванский коньячный завод восстановил докризисные показатели**

Ереванский коньячный завод (ЕКЗ) совершенствует свои отношения с поставщиками сырья. В частности, крестьянам будут предложены долгосрочные договоры на 7 лет. Это позволит создать стабильность как в работе виноградарей, так и самих коньякоделов, рассчитывая совместную деятельность на длительную перспективу. Об этом в ходе пресс-конференции 8 апреля сообщил гендиректор Ереванского коньячного завода Ара Григорян.

По его словам, уже в нынешнем году с поставщиками будет заключено более 400 таких долгосрочных договоров. Их число, по словам менеджера, год от года будет увеличиваться. Григорян полагает, что, помимо прочего, наличие таких пролонгированных договоренностей между поставщиком и потребителем продукции позволит фермерам легче получать банковские кредиты. Говоря о первом таком договоре, директор ЕКЗ сообщил, что он заключен с владельцем виноградника размеров 14 га, фермером из Армавирской области Армении Антоном. У него в течение 7 лет предприятие будет скупать виноград по цене не менее 130 драм (\$ 0,3) за кг. При этом не исключено, что цена может быть пересмотрена в сторону повышения, но ниже не будет.

Считается, что указанная цена должна удовлетворить производителей, хотя, как признал Григорян, крестьяне, которые не обеспечивают высокой урожайности своих наделов, ею недовольны. Для повышения урожайности им понадобятся банковские кредиты. Кроме того, Ара Григорян сообщил, что в нынешнем году ЕКЗ намерен заготовить 35 тыс. тонн винограда, превзойдя почти на 10% докризисный показатель 2008 года (*ИА Regnum, 2013, 8 апреля*).

### **В 2013 году Ереванский коньячный завод закупит рекордное количество винограда**

В нынешнем году в Ереванском коньячном заводе (ЕКЗ) намереваются закупить 35 тысяч тонн винограда, установив таким образом рекордный для предприятия показатель, сообщил исполнительный директор Ереванского коньячного завода Ара Григорян, добавив при этом, что лишь в 2008 году заводу удалось закупить 32 тыс. тонн винограда. Григорян отметил также, что, если в 2011 году ЕКЗ реализовал 2,7 млн. лит-

ров коньяка, то в 2012 году объемы продаж составили 3,5 млн литров. В 2011-2012 финансовом году объемы выпуска коньяка увеличились на 25%, а с 2012 года по февраль 2013 года, согласно предварительным оценкам, увеличение объемов выпуска составило 27%. Он также выразил надежду на то, что в нынешнем году рост объемов выпуска составит 27-28%. Григорян также сообщил, что ЕКЗ расширил географию экспорта продукции и с марта 2013 года первая партия коньяка была поставлена в Словакию (*AlcoNews.Ru, 2013, 10 апреля*).

## ЗАРУБЕЖНЫЕ НОВОСТИ

### Евросоюз

#### ■ Знаменитые французские виноградники исчезнут к 2050 году

Изменения климата беспокоят не только метеорологов или же активистов движения экологов, но и вызывают волнение среди виноделов. Дело в том, что к 2050 году ситуация может стать критической и, вероятнее всего, несовместимой с вегетацией виноградников. В таком случае провинция Бордо и долина Роны, являющиеся самыми крупными поставщиками винной продукции в мире, просто потеряют эту культуру. И если когда-то такие предположения казались не более, чем научной фантастикой, то сейчас многие рассматривают это как реальную угрозу виноделию.

Согласно тем же неутешительным прогнозам, к 2050 году парниковый эффект и атмосферные изменения уничтожат около 68% посадок по всей Европе. Наиболее подверженными воздействию неблагоприятных условий окажутся Чили, Калифорния, Австралия и южная часть Европы. Соответственно, основная нагрузка по производству вина сместится севернее, а именно на Соединенные Штаты и Новую Зеландию. Чтобы сохранить виноградники, эксперты предлагают не только следить за балансом флоры и фауны, но и пересмотреть планировку посадок (*Росбалт, 2013, 10 апреля*).

#### ■ Британцы готовы потеснить французов на рынке шампанского

Игристые вина из Великобритании могут серьезно повлиять на продажи французского шампанского, если британцам и дальше будет удаваться улучшать качество продукта. Такое мнение высказала эксперт в области виноделия Джин Смаллен на международной выставке вина в Vinitaly в Вероне. Великобритания является главным конкурентом французскому шампанскому и производители должны считаться с этим, приводит слова эксперта портал Harpers Wine & Spirit Trade Review. По ее словам, игристые вина королевства являются наиболее сильной категорией на мировом рынке вина — передает Foodmonitor.ru.

Кроме того, Великобритания играла важную роль в производстве традиционного шампанского, так как поставляла бутылки для него, способные выдержать давление газов. «Индустрия игристых вин возникла благодаря Великобритании и ее способности производить (необходимое для напитка) стекло, а не Франции», — заявила эксперт. Стоит отметить, что Великобритания решила развивать производство игристых вин не так давно и при участии тех же французов. В начале 2012 года на рынок Великобритании должна была поступить первая партия игристых вин из местных сортов винограда, выпускаемая французским виноделом Didier Pierson-Whitaker. Виноград выращивается в графствах Суссекс, Кент и Гэмпшир — климат здесь схож с условиями севера Франции.

Вино попадет на полки под маркой Meonhill, пишет The Guardian. Хотя виноград используемый в производстве напитка, выращивается в Великобритании, саженцы были закуплены во Франции. До настоящего времени французы не спешили инвестировать в производство игристых вин в Великобритании. По словам участников рынка, в стране отмечается резкий рост интереса к напитку. Объем производства вина не позволяет удовлетворить увеличившийся спрос. По сравнению с праздничным сезоном 2011 года продажи игристого вина местного производства выросли почти на треть (*Агро Перспектива, 2013, 11 апреля*).



## Китай

**Китай вырвался на восьмое место среди стран, производящих вина, а к 2016 году, по оценкам экспертов, он займет шестое место**

До сих пор продукция китайских виноделов продавалась на внутреннем рынке и экспортировалась в страны Азии, но в этом году вина из КНР впервые появились в европейских магазинах. Одна из виноделен Поднебесной начала поставки своей продукции в Великобританию, и в ближайшем будущем планирует расширить экспорт на всю Европу. Вина этой компании производятся из винограда, выращенного на собственных виноградниках в провинции Шаньдун. Китайские виноделы, ранее не имевшие опыта в выращивании винограда и производства вина мирового уровня, несколько лет назад обратились за помощью к французской компании и создали совместное предприятие, выпускающее конкурентоспособную продукцию (*Росбалт, 2013, 11 апреля*).

**ПРИЛОЖЕНИЕ****Указатель упоминаемых предприятий и организаций**

- А**  
AB InBev 15  
Adriano Adami 28
- В**  
Bisol 12  
Blu Design 13  
Bodegas Camino Real Spain 28  
Bodegas el Cidacos 28
- С**  
Carlsberg 15  
CEDC 16, 17, 18  
Classeditori 13
- Е**  
EARL Les Vignobles Reunis 28  
Efes 30  
Efes Rus 15
- F**  
Favraud 28  
Firriato 13
- G**  
Gancia 28
- Н**  
Heineken 15
- I**  
Il Poggiarello Cosmetici 13
- L**  
La Rocchetta 12
- M**  
Maculan 12  
Maxxim Distribution Inc 26
- N**  
Nemiroff 19
- P**  
Prosperity Capital Management 17
- R**  
Roust Trading 17, 18
- S**  
SPI 16  
Strada del Torcolato e dei vini di Breganze 12
- А**  
А1 16, 17  
АБ Россия 9  
Абрау-Дюрсо 27  
Алко Инвест 19  
Альфа-групп 16, 17, 18  
Арагви 29  
Арга 23
- Б**  
Байкалфарм 21, 22, 23, 24, 25  
Балтика 15  
Балтика - Пикра 23  
Брент-Эксперт 8, 9
- В**  
Ванкорнефть 24  
Вилаш 28  
Винный дом Дугладзе 30  
ВТБ капитал 17  
ВЦИОМ 6
- Е**  
Енисейская алкогольная ассоциация 22  
Ереванский коньячный завод 31
- З**  
Зедазени 30
- И**  
Игристые вина 28
- К**  
Казбеги 30  
Казенка 5, 21  
Кварельский погреб 29  
Киндзмараули Кварели 29  
Киндзмараули Марани 30  
Корпорация «Риск» 8  
Костромской ЛВЗ 7  
Красноярский водочный завод 22, 23
- Л**  
Ладога 27, 28, 29  
ЛВЗ «Бутурлиновский» 8  
ЛВЗ «Кедр» 22  
ЛИВИЗ 26
- М**  
МегаДиалог 9  
Минал 23, 24  
Мишель-Алко 7  
Мой банк 9  
Московская пивоваренная компания 16  
Московский индустриальный банк 8
- Н**  
Натахтари 30  
Немирофф Водка Рус 19, 20  
Норильский никель 24  
Норфолк 26
- О**  
ОК РУСАЛ 24  
Оптово-алкогольный центр 24

**П**

Палавани 29  
Поли-колор Парадиз 9

**Р**

Рачули вино 29  
Русский алкоголь 17, 20  
Русский стандарт 16, 17, 19, 26, 28

**С**

САН ИнБев 15  
Сапфир 26  
Сарапульский ЛВЗ 25  
Сенатор 26  
Сибалко 23, 24  
Синергия 5, 20, 21  
Союз производителей алкогольной  
продукции 5, 21  
Спецкомфлот 9

**Т**

Табрис 10  
Тельминский ЛВЗ 25  
Тельминский спиртзавод 21  
ТНК-ВР 17  
Торговый дом «Немирофф» 19

**У**

Удмуртспиртпром 26

**Х**

Хортица 20  
Хренов и партнеры 18

**Ц**

ЦИФРРА 9, 10, 17, 19, 28

**Ш**

Шушенская марка 24

**Э**

Эксклюзив Алко 26