

Опубликовано 13 октября, 2015 - 09:01

Добрый медведь из «Металлоинвеста» прикрыл водочный бизнес кипрскими офшорами



Вопрос о том, кому было выгодно снижение минимальных розничных цен на водку, стал предметом многочисленных спекуляций. Кто-то говорил о том, что таким образом власти хотят отвлечь народ от мрачных перспектив, которые стоят перед страной. Кто-то подсчитывал доходы бюджета от сужения рынка нелегального оборота алкоголя. Но по факту прибыли достались тем теневым игрокам рынка, которые, видимо, и пролоббировали это неоднозначное распоряжение **Росалкогольрегулирования**. Потому что за дешевой водкой стоят очень и очень богатые люди. Которые, правда, стараются не афишировать свои фамилии. Видимо, из скромности.

## Тайная господдержка "Статуса"

На водочном рынке России появился новый лидер, свидетельствуют данные, предоставленные РБК двумя крупными алкогольными компаниями, на основе розничного аудита исследовательской компании Nielsen. По их данным, в апреле-мае 2015 года продажи малоизвестной компании «Статус-групп» превысили показатели основных конкурентов — многолетних лидеров водочного рынка, компаний «Синергия» и **Roust**. В июне-июле разрыв нового лидера с преследователями продолжил увеличиваться. Продажи «Статус-групп» в объемном выражении росли на 9% к апрелю-маю, в то время как у «Синергии» и Roust продолжалось **падение** (на 10 и 8% соответственно). К июлю рыночная доля «Статус-групп» достигла 13,1% — за июнь и июль компания продала более 10 млн л (1 млн дал) водки — на 61% больше, чем годом ранее. Доля ближайшего конкурента, «Синергии», снизилась до 10,3% (продажи за два месяца — 854 тыс. дал), у Roust — 9,3% (продажи — 773 тыс. дал). В топ-10 самых продаваемых в России водок, по версии исследования, входят три бренда из портфеля «Статус-групп»: «Добрый медведь» (четвертое место по объемам продаж, в январе 2014 года занимала 39-е место), «Калина красная» (шестое место, в январе 2014-го — 29-е место) и «Старая марка» (десятое место, в январе 2014 года — 30-е место). Ни у одного из конкурентов такой представленности в топ-10 брендов нет. Выводы исследования на основе данных Nielsen подтвердили представители нескольких крупных алкогольных компаний, ведущих собственный мониторинг розницы, и менеджеры нескольких крупных розничных сетей. Представитель «Статус-групп» лидерство своей компании также подтвердил. Водка «Статус-групп» доминирует в рознице Москвы, ЦФО и на юге страны, хорошо продается на Урале, рассказывает менеджер крупной алкогольной компании. В Сибири, на Дальнем Востоке и северо-западе «они не так мощно представлены». «Доля марок из портфеля «Статус-групп» действительно выросла за последнее время, — говорит управляющий сетью «Бристоль» Алексей Топорков. — Их водка «Старая марка» — один из лидеров продаж. В продажах низкоценового водочного сегмента (до 200 руб.) в «Бристоле» продукты «Статус-групп» занимают 40%». Представитель X5 Retail Group сообщил, что продукция «Статус-групп» абсолютно точно занимает первое место по продажам в магазинах «**Пятерочка**» — самом дешевом формате компании. В утративших лидерство компаниях «Синергия» и Roust, а также в Nielsen отказались от комментариев по этому поводу.

## Водка с нижней полки

В три часа дня в водочном отделе «Пятерочки» в московском районе Крылатское не наблюдается ажиотажа. Полки, на которых расставлены бутылки с бесцветной жидкостью, выглядят монолитно: такое ощущение, что сегодня покупателей здесь и не было. На «золотой полке», расположенной на уровне глаз покупателя со среднестатистическими антропометрическими данными, стоят главные водочные бренды страны: «Беленькая», «Пять озер», разные виды «Зеленой марки» с «Талкой», «Хортица», «Путинка»... Чтобы попасть на «золотую полку», ретейлеры требуют дополнительную комиссию, жалуются поставщики. Жалуются, но платят. Вверху, где выставлена продукция подороже, та же картина: плотно сомкнутые ряды бутылок без малейшего просвета. Здесь господствуют Finlandia и «Русский стандарт». И лишь на самой нижней полке есть жизнь. Здесь, в самом неудобном месте, куда надо наклоняться, заполнено не больше половины полки — все остальное уже куплено. Водку «снизу» берут вовсе не для того, чтобы подчеркнуть свой статус или поразить друзей. Покупателям важна только цена. А цена внизу вполне подходящая — от 185 руб. за бутылку. Больше половины этих водок — из портфеля компании «Статус-групп». Взлет продаж водок компании начался в феврале 2015 года, свидетельствуют данные, основанные на мониторинге Nielsen, — до этого показатели среднемесячных продаж плавно снижались вместе со всем водочным рынком. Начало похода «Статус-групп» к лидерству совпало с неожиданным решением государства: незадолго до Нового года вышел приказ Росалкогольрегулирования (РАР) о введении с 1 февраля 2015 года новой минимальной розничной цены на крепкий (более 25% спирта) алкоголь. Впервые с момента введения этого инструмента минимальная цена на бутылку водки была не повышена, а наоборот, существенно понижена — с 220 до 185 руб. за 0,5 л. «Завышение цен на алкогольную продукцию приводит только к увеличению потребления суррогатов, — заявил за несколько дней до решения РАР президент Владимир Путин. — Я думаю, что соответствующие структуры — Росалкогольрегулирование, г-н [Игорь] Чуян [глава РАР] — должны подумать над этим». РАР думало пять дней и 29 декабря выпустило соответствующий приказ, вступивший в силу с 1 февраля. Чиновники обосновали снижение цены борьбой с нелегальными производителями, чья продукция традиционно продается в экономсегменте. Сам Чуян ссылается на статистику: «МРЦ на водку за год выросла со 170 до 220 руб., а денег у потребителей больше не стало. Из-за этого легальный рынок потерял 14% потребителей, которые перешли на продукцию теневого сектора».

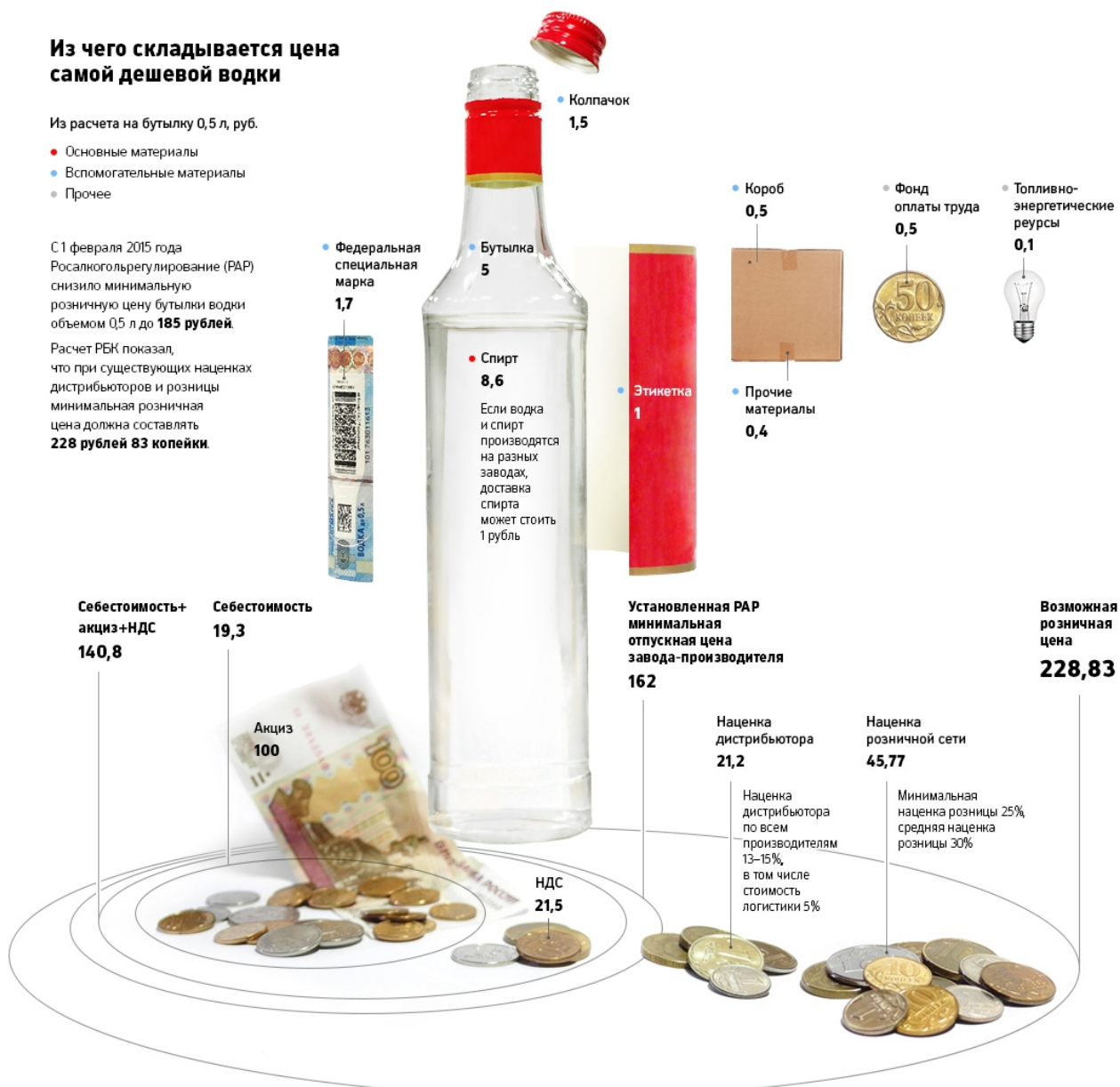
## Из чего складывается цена самой дешевой водки

Из расчета на бутылку 0,5 л. руб.

- Основные материалы
- Вспомогательные материалы
- Прочее

С 1 февраля 2015 года Росалкогольрегулирование (РАР) снизило минимальную розничную цену бутылки водки объемом 0,5 л до **185 рублей**.

Расчет РБК показал, что при существующих наценках дистрибьюторов и розницы минимальная розничная цена должна составлять **228 рублей 83 копейки**.



©РБК, 12.10.2015

Источники: Росалкогольрегулирование, данные алкогольных компаний Фото: Олеся Волкова/РБК Depositphotos

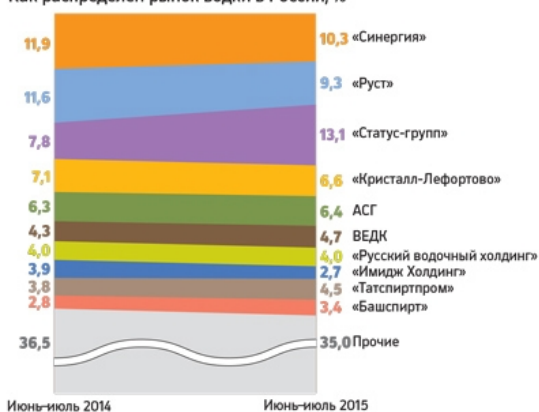
## Плохо всем, кроме "Путинки"

Согласно данным на основе мониторинга Nielsen, из брендов, входящих в топ-10, позитивную динамику за год кроме трех марок «Статус-групп», продающихся в сегменте до 200 руб. за 0,5 л, показала только «Путинка» (находится в портфеле компании ВЕДК). Курирующий алкогольную отрасль вице-премьер Александр **Хлопонин** говорит, что он в курсе недовольства крупных компаний, но снижение МРЦ, по его мнению, поможет небольшим производителям, работающим на региональных рынках, конкурировать с большими брендами: «Когда на полке магазина по цене 250 руб. стоит водка «Столичная» и, условно говоря, «пупсик», все возьмут «Столичную» как большой бренд, — пояснял логику принятия решения Хлопонин. — Но если «пупсик» стоит 185 руб., а «Столичная» — 250 руб., народ будет брать первую». Тем не менее у условного «пупсика» оказались вполне конкретные названия: из 16 водочных брендов

в портфеле «Статус-групп» девять продаются в сегменте суперэконом по цене от 185 до 199 руб. «Добрый медведь» и «Калина красная» стоят 185 руб. повсеместно, в том числе в магазинах крупнейших торговых сетей Москвы. Конкурировать с ними дешевым водкам крупнейших компаний тяжело: к примеру, бутылка «Праздничной» компании «Кристалл-Лефортово» стоит от 229 руб. за 0,5 л. Даже водки, сделанные по заказу самих сетей, получаются дороже. Как рассказали в компании «Дикси», их собственная марка «Заказная» стоит 199 руб., занимая место на полке рядом с «Добрый медведь», который на 14 руб. дешевле. Цена на продукцию лидеров рынка — «Зеленой марки» (Roust), «Беленькой» («Синергия») и «Пяти озер» (АСГ) в рознице начинается от 280 руб. за 0,5 л. Доля рынка «Статус-групп» с момента введения новой минимальной цены выросла в два с половиной раза: по данным Nielsen, в декабре 2014 — январе 2015 года компания занимала 5,3% рынка по объему продаж, а в июле-июне 2015-го — уже 13,1%. Отличие «Статус-групп» от других компаний экономсегмента — в масштабах бизнеса. «Статус-групп» — крупный федеральный игрок с огромными объемами, они умеют как-то договариваться с сетями, и те вынуждены к ним прислушиваться, описывает конкурентов источник в крупной компании. — При этом сама компания достаточно закрытая, непубличная».

### «Статус-групп» на российском рынке водки

Как распределен рынок водки в России, %



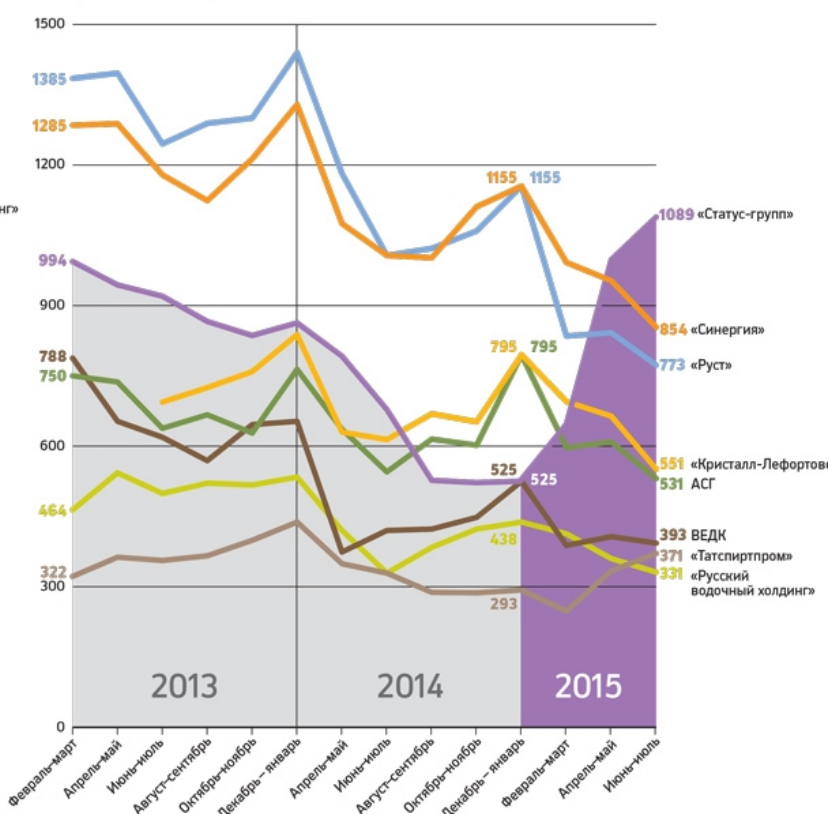
### «Статус-групп» на российском рынке водки



Источник: данные компаний на основе мониторинга Nielsen

Как менялись продажи основных производителей водки, тыс. дал

С декабря 2014 по июль 2015 года объем продаж «Статус-групп» в натуральном выражении вырос более чем в два раза



## Чьи вы, «Статус-групп»?

О новом лидере водочного рынка действительно известно немного. По данным ЕГРЮЛ, компания была зарегистрирована в марте 2012 года в Москве. Ее выручка в 2014 году —

12,8 млрд руб., чистая прибыль — 38 млн руб. По данным СПАРК, владельцами компании выступают кипрская Larekono Assets Ltd и две российские компании — «Астарта» и «Старт Капитал», принадлежащие все той же кипрской компании. Их совокупная доля — 98%. Еще 2% — у бывшего гендиректора «Статус-групп» Сергея Долотова. По данным реестра юридических лиц Кипра, Larekono Assets Ltd на 100% принадлежит Ariantor Logistics Ltd, зарегистрированной на Британских Виргинских островах (BVI), бенефициары которой не раскрываются. В самой «Статус-групп» на вопрос о владельце компании отвечают уклончиво. На запрос в пресс-службе дистрибьютора ответили, что «бенефициаром компании является известный бизнесмен». «В настоящее время он не афиширует свое отношение к компании, поскольку наблюдает за тем, как компания реализует заданную им стратегию», — говорится в письменном ответе компании. В компании подчеркивают, что, «если все пойдет по плану, акционер планирует остаться в бизнесе, в противном случае он будет рассматривать варианты продажи компании». Три источника на алкогольном рынке из числа топ-менеджеров частных компаний рассказали, что за созданием «Статус-групп» стоит экс-совладелец «Металлоинвеста», миллиардер **Василий Анисимов** (43-е место в рейтинге Forbes с состоянием \$2 млрд). Сам бизнесмен в беседе с журналистами сказал, что «Статус-групп» находится в его «зоне внимания», однако владельцем его он не является. «Мне интересен рынок дистрибуции алкоголя, и сейчас мы внимательно его мониторим, изучаем тенденции, ведущих игроков, правообладателей ведущих торговых марок, — говорит Анисимов. — Но пока решения о каких-то инвестициях, конкретных покупках компаний или брендов не принято. Чтобы реально в нем работать, необходимо, чтобы рынок очистился, был прозрачным, работал по понятным правилам. А сейчас в нем еще довольно много мути: непрозрачные схемы, нелегальный алкоголь и т. д. Однако до конца года какое-то решение по этому поводу будет принято». Анисимов уже работал в дистрибуции алкоголя: в 2009 году он создал Восточно-Европейскую дистрибьюторскую компанию (ВЕДК). Позднее бизнесмен заявлял, что продал свои алкогольные активы (ему принадлежало несколько ликеро-водочных заводов, включая московский **«Кристалл»**) отбывающему сейчас срок за покушение на мошенничество **Александрю Сабадашу**, однако при этом не пояснял, вошел ли в эту сделку дистрибьюторский бизнес. Источник в ВЕДК утверждает, что Василий Анисимов до сих пор «принимает активное участие в жизни компании», не уточнив, в каком статусе. Сейчас на ключевых позициях в «Статус-групп» работают менеджеры из команды ВЕДК. По некоторым данным, ключевой отдел продаж возглавляет Сергей Попов, ранее руководивший аналогичными отделом в ВЕДК, отдел финансов доверен бывшему финдиректору ВЕДК Дмитрию Деникину. После появления нового партнера в лице «Статус-групп» сама ВЕДК сосредоточилась в первую очередь на дистрибуции водки «Путинка». По данным, права на товарный знак **принадлежат** структурам, связанным с Аркадием **Ротенбергом**. Высокопоставленный федеральный чиновник называл Ротенберга крупным игроком алкогольного рынка, несмотря на то что формально у давнего знакомого президента нет алкогольных активов. Анисимов не раз признавался, что дружит с Ротенбергом: они, по данным «Ведомостей», соседствуют домами в **подмосковном Акулинино**, Анисимов возглавляет Федерацию дзюдо России, а Аркадий Ротенберг — гендиректор спортивного клуба дзюдо «Явара-Нева» (почетный президент клуба — Владимир Путин). Сам Ротенберг в 2010 году говорил «Коммерсанту», что общался с Анисимовым по поводу участия в бизнесе ВЕДК, впрочем, без особой конкретики. «Просто дружим, поэтому ведем всякие разговоры», — рассказывал Ротенберг. Словами «просто хорошие друзья» описывает взаимоотношения с Ротенбергом и Анисимов. Что, кроме понижения минимальной цены, помогло прежде неизвестной компании, скрытой за офшорами, триумфально войти на рынок?

## Вопреки рынку

В компании говорят, что причина успеха — «в удачно выбранной стратегии», ее суть —

«в кратчайшие сроки нарастить объем продаж за счет низкой цены, а в дальнейшем поэтапно увеличивать маржинальность». Вторая часть рецепта успешной стратегии отображена на стартовой странице сайте компании, где указано, что «Статус-групп» является эксклюзивным партнером госкомпании «**Росспиртпром**». Такое же партнерство с государством прежде было у ВЕДК. Эксклюзивное соглашение позволило «Статус-групп» включить в свой портфель сразу несколько брендов госкомпании: «Пятница», «Калина красная», «Столовая», а также принадлежащие государству в лице ФКП «Союзплодоимпорт» (находится в ведомственном подчинении РАР) бренды «Русская», «Сибирская», коньяк «Кавказ». Все они, кроме двух последних, продаются в сегменте до 200 руб. за 0,5 л. Факт сотрудничества со «Статус-групп» подтвердили в «Росспиртпроме» и высокопоставленный источник в РАР. В госкомпании отказались назвать бенефициаров своего партнера и детали сотрудничества, сославшись на коммерческую тайну. Собеседник в РАР заявил, что не «может знать владельцев всех дистрибьюторов, даже самых крупных», но сказал, что, по его сведениям, контракт «Росспиртпрома» и «Статус-групп» коммерческий — дистрибьютор зарабатывает 6–7 руб. с каждой проданной бутылки «государственной водки». В «Статус-групп» сообщили, что смогли заинтересовать «Росспиртпром», «предложив ему низкую стоимость услуги дистрибуции». Детали контракта с «Росспиртпромом» в «Статус-групп» не раскрывают, отмечая, что он является «очень выгодным» для обеих сторон. Помимо водки «Росспиртпрома» «Статус-групп» также занимается продажами брендов, ранее находившихся в портфеле столичной компании «Золотая мануфактура» (ЗМ). В 2014 году ЗМ была переименована в «Сити-трейд», перерегистрирована в Иваново и находится в стадии ликвидации. Менеджер, работавший в ЗМ, подтвердил РБК, что «Статус-групп» является правопреемником этой компании. Большинство брендов «Золотой мануфактуры», а затем и «Статус-групп», по данным реестра Роспатента, принадлежат зарегистрированной в Мытищах компании «Русинвест». Владельцами этой компании, согласно данным базы СПАРК, являются зарегистрированная на BVI компания Tirven Group Ltd (86,9%) и гендиректор Татьяна Зеленцова (13,1%). Дозвониться по телефонам, указанным как контактные, не удалось. Как следует из базы «Роспатента», на «Русинвест» продолжают регистрироваться товарные знаки по водочному (33-му) классу МКТУ, среди которых встречаются и патриотические — «Владимир на столе» и «Владимир на престоле».

## **Госводка**

Участие «Росспиртпрома» в этом частно-государственном партнерстве не ограничивается предоставлением брендов для дистрибуции частной компанией. В распоряжении СМИ оказалось письмо, направленное «Росспиртпромом» закупщикам крупнейших розничных сетей. В нем сообщается, что «под контролем «Росспиртпрома» производится легальная алкогольная продукция в сегменте МРЦ (185 руб.) под торговыми марками «Народная», «Старая марка», «Калина красная», «Русская», «Пятница», «Добрый медведь», «Слобода», «Столовая», «Белочка», Finsky Ice» (все в портфеле «Статус-групп»). Авторы письма призывают сети закупать этот товар только у официальных дистрибьюторов «Росспиртпрома» и проявлять бдительность при покупке дешевой водки у других оптовиков в связи с обилием нелегального товара. Источник в «Росспиртпроме» подтвердил подлинность письма, отметив, что оно носит рекомендательный характер и не содержит директив не покупать ни у кого дешевой водки, кроме как у партнеров «Росспиртпрома». «Это скорее такой маркетинг», — объяснил он. «Низкая цена на полке в сетевом ретейле — это результат взаимовыгодного компромисса. Мы предлагаем сетям продукцию по минимальной цене (без маркетинговых и других непроизводственных составляющих себестоимости), а сети делают умеренную наценку, — объяснили секрет договоренностей с ретейлерами в «Статус-групп». — Мы занимаем значительную долю в обороте сетей, и это помогает нам договариваться». В торговых сетях подробности переговоров со «Статус-групп» не прокомментировали. Однако «Статус-групп»

и «Росспиртпром» сотрудничают не только в «маркетинге», но и в производстве.

## **Кабардинский спирт**

Согласно информации на этикетках водок «Статус-групп», вся дешевая продукция компании разливается на восьми водочных заводах в Кабардино-Балкарии: ЛВЗ «Майский», «Рус Алка», «Антарес», «Эверест», «Гермес Ника», «Оникс», «Орион» и «Атлантис». По данным СПАРК, эти предприятия не связаны ни между собой, ни с «Росспиртпромом» или «Статус-групп» и принадлежат различным физическим лицам с кавказскими фамилиями. При этом у «Росспиртпрома» есть пять собственных действующих ликеро-водочных заводов, расположенных в разных регионах России. В «Статус-групп» рассказали, что заводы для розлива водки выбирал «Росспиртпром». Выбор в пользу кабардинских был обусловлен их близостью к производителям сырья (спирта), которые находились или находятся под контролем «Росспиртпрома», объяснил источник в компании. До 2015 года спирт для производства дешевой водки заводы закупали у расположенного в городе Прохладный (Кабардино-Балкария) завода «Риал» Хадиса Абазехова. В сентябре 2014 года «Росспиртпром» подписал с Абазеховым предварительное соглашение о покупке 50% «Риала». В рамках договора менеджеры госкомпании взяли контроль над продажами сырья с крупнейшего спиртового завода страны, обеспечивая сбыт и получая комиссию с продаж — 6–8,5 руб. с каждого проданного литра, рассказал Абазехов. Одними из крупнейших клиентов «Риала» и стали кабардинские заводы, производившие дешевую водку для «Статус-групп». Однако в конце декабря 2014 года сделка с «Риалом» сорвалась: «Росспиртпром» потребовал увеличить покупаемую у Абазехова долю до 76%, что не устроило бизнесмена. Потеряв «Риал», «Росспиртпром» восполнил объемы за счет продукции спиртовых заводов «Директ-Холдинга» бизнесмена Валерия Яковлева, расположенных в Кабардино-Балкарии и Северной Осетии, рассказал РБК источник в госкомпании. Это косвенно подтверждается и данными Росстата: спиртовые заводы «Директ-Холдинга» увеличили свою рыночную долю до 36,6% по итогам девяти месяцев 2015 года, произведя совокупно 10,22 млн дал. По итогам всего 2014 года доля спиртзаводов Яковлева составляла 30,25% (15,7 млн дал).

## **Как формируется розничная цена водки**

По действующему законодательству минимальная отпускная цена бутылки водки 0,5 л с завода составляет 162 руб., от дистрибьютора — 170 руб. Сети имеют право требовать от поставщика ретробонус (премию за объем продаж) в размере 10% от цены поставки, а также платежи за маркетинг, плюс добавляют собственную торговую наценку. По данным поставщиков водки, средний размер выплат поставщиками сетям составляет 30% от отпускной цены. Эти издержки поставщики заранее закладывают в стоимость водки. Александр Мечетин рассказывал, что выплаты сетям для водочников достигают в некоторых случаях 100 руб. с бутылки. Активы Яковлева также находятся в процессе покупки «Росспиртпромом». Закрыв сделку, которая оценивается в 8–11 млрд руб., госкомпания приблизится к выполнению своей стратегической задачи — получению контроля над 35% спиртового рынка страны (эти целевые показатели для госкомпании были утверждены правительством в 2014 году и содержатся в программе развития до 2020 года). Пока сделка не закрыта из-за проблем с привлечением финансирования, однако «Росспиртпром» уже осуществляет операционный контроль над этими активами и обеспечивает спиртом заводы для производства водки «Статус-групп», рассказали два источника, знакомых с ходом сделки. Кто такой воронежский бизнесмен Яковлев, мало кто знает. Он никогда не давал интервью и очень редко комментирует свой бизнес через представителей. Однако, как писалось ранее, есть один эпизод, связывающий бизнес Яковлева и Ротенберга. Знаменитым московским заводом «Кристалл», прежде

принадлежавшим Анисимову, теперь владеют три структуры: компании «Зернострой» и «Камертон», связанные с Яковлевым, и фирма «Диалог», принадлежащая кипрской Rogen Enterprize, которую через цепочку компаний-посредников контролируют структуры, связанные с семьей Ротенбергов.

Автор

<http://www.rospress.com/>

Автор фотографии

[google.com](http://google.com)

Источник

<http://www.rospress.com/politics/16880/>

---

**Source URL:** <http://vspro.info/article/dokhodnyi-shmurdyak-tenevogo-anisimova>