

За последний год рыночные доли сибирских водочных производителей круто изменились. Традиционные лидеры рынка – Мариинский спирткомбинат и "Байкалфарм" – уступили первенство "Омсквинпрому". Участники рынка считают причиной смены лидеров алкогольного рынка изменение потребительских предпочтений.

По данным "Бизнес Аналитики", особенно резко сократилась доля "Мариинского" - с 8,3% до 4,8%. Впрочем, отрицательная динамика свойственна почти всем крупным сибирским игрокам - "Оше", "Винапу" и т. д. Исключение составляют "Омсквинпром", который за последний год вырвался с 3-го места на 1-е, а также Иткульский спиртзавод, нарастивший долю на 0,6%.

Гендиректор и совладелец "Омсквинпрома" Андрей Стрелец считает, что своим успехом омская компания обязана построению сильной дистрибуции в регионах России, сотрудничеству с крупными оптовиками, а также внушительному маркетинговому бюджету - \$5 млн в год. Падение доли крупных сибирских конкурентов Стрелец объяснил недостаточной экспансией в другие регионы. "Видимо, "Мариинский" и "Байкалфарм" концентрировали усилия на локальных рынках, - полагает он. - Но сегодня трудно сохранить рыночную долю без расширения географии сбыта".

В Сибирской водочной компании, которой передан водочный бизнес "Мариинского", комментировать ситуацию не стали. А начальник управления маркетинга "Байкалфарма" Андрей Черняев не согласен с оценкой "Бизнес Аналитики". "Омсквинпром"

сейчас действительно впереди нас, но мы увеличиваем объемы производства водки и наращиваем долю, - убежден Черняев. - Сейчас мы сбываем большую часть продукции в Бурятии, Иркутской и Читинской областях, но собираемся расширять сбыт на запад, а также выводить на рынок новые бренды, в том числе и премиальные". Черняев говорит, что большинство сибирских производителей оказались в 2006 г. в трудной ситуации. Возможно, стабильность Мариинского комбината нарушили сбои в производстве и сбыте из-за введения новых акцизных марок, предполагает он. Один из менеджеров новосибирского водочного завода "Каолви", просивший не называть его имени, сказал, что продукцию местных производителей теснят как федеральные бренды, так и дешевая водка из Казахстана.

Неожиданный успех подконтрольного Росспиртпрому Иткульского спиртзавода, обогнавшего омскую группу "Оша", участники рынка объясняют его партнерством с Pernod Ricard, а также слабеющей конкуренцией со стороны алтайских производителей. "Водка принадлежащей Pernod Ricard марки "Алтай", которую разливает "Иткуль", активно сбывается, в том числе и на экспорт", - отмечает Стрелец. В 2006 г. продажи "Алтая" выросли на 25%, соглашается коммерческий директор российского представительства Pernod Ricard Олег Букин. Но положительную динамику предприятия определяет прежде всего грамотное управление гендиректора

Виктора Суркова, считает он.

Менеджер Иткульского спирткомбината Вячеслав Уланов полагает, что "Мариинский" во многом подводит отсутствие доминирующего бренда: это мешает глобальному расширению сбыта. Он отмечает слабую конкуренцию сибирских производителей. "Большинство местных предприятий находятся в критическом состоянии, - говорит Уланов. - Змеиногорский, Каменский и Бийский заводы фактически прекратили работу, а на барнаульском ЛВЗ введена процедура наблюдения. Освободил часть рынка и остановившийся новосибирский "Винап".

Начальник юридического отдела Барнаульского ЛВЗ Игорь Королев подтвердил введение в марте процедуры банкротства, отметив, что завод испытывает проблемы со сбытом в течение последних лет.

Федеральные водочные компании считают, что локальные игроки не смогут с ними конкурировать. Вице-президент РВБК Константин Попов говорит, что федералы будут теснить местных производителей за счет "эффекта масштаба" и сильных брендов. А заместитель гендиректора "Русского алкоголя" Владимир Иванов единственным достойным конкурентом среди сибирских производителей считает "Омсквинпром". "У омичей научно-рыночный подход к развитию бизнеса, - рассуждает он. - У других местных игроков, ранее доминировавших за счет протекционизма властей, я не вижу целенаправленной маркетинговой политики".