

НОВОСТИ СПИРТА

СТОИЛО МИНСЕЛЬХОЗУ ЛЕТОМ СНИЗИТЬ НА 2,5% ПРОГНОЗ ПО СБОРУ ЗЕРНА В ЭТОМ ГОДУ, КАК СПИРТ В РОССИИ НАЧАЛ ДОРОЖАТЬ. ХОТЯ ПРОГНОЗ ПОТОМ ПЕРЕСМОТРЕЛИ, А ПРАВИТЕЛЬСТВО ПООБЕЩАЛО ПРОВЕСТИ ЗЕРНОВЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ, РОСТ ЦЕН НА СПИРТ БЫЛО УЖЕ НЕ ОСТАНОВИТЬ. К КОНЦУ ГОДА ОН ПОДОРОЖАЕТ НА 20–25%, ЧТО УСУГУБИТ И БЕЗ ТОГО НЕПРОСТОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ СПИРТЗАВОДОВ. СВЕТЛАНА МЕНТЮКОВА, ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

ЗЕРНО ПОШЛО В РОСТ Отечественное зерно начало дорожать в апреле этого года. К этому моменту на российском рынке дал о себе знать дефицит зерна: пользуясь благоприятной мировой конъюнктурой (на сегодня цены на зерновые выросли на 50% по сравнению с концом 2006-го), экспортеры активно вывозили российское зерно за границу, кроме того, повысился спрос со стороны животноводческих предприятий. Пик подорожания пришелся на середину июля: в этом месяце цены поднялись более чем на 10% из-за того, что правительство на 2,5% снизило прогноз по объему урожая в России (76 млн тонн против 78 млн тонн в 2006 году). В совокупности же к тому моменту стоимость зерна по сравнению с началом года подскочила на 30–35%. Вскоре после этого власти поспешили объявить о проведении зерновых интервенций, традиционно сопровождающихся ограничением экспорта, а затем и вовсе изменили прогноз по сбору урожая на более позитивный. Минсельхоз сообщил, что урожай будет выше, чем планировалось, но конкретных цифр не назвал. Их обнародовали чиновники Росгидромета — 78–80 млн тонн. Цены немного снизились: к сентябрю зерно стоило уже всего на 20% дороже, чем в 2006-м.

Однако к этому моменту резкое подорожание основного ингредиента для производства спирта уже запустило цепную реакцию на алкогольном рынке. Аналитики прогнозируют, что в четвертом квартале этого года цены на спирт поднимутся на 20–25% в зависимости от производителя. Это будет уже второе серьезное повышение цен на спирт за последний год: с 1 июля 2006 года правительство ограничило размер минимального уставного капитала спиртзаводов до 10 млн руб., что привело к сокращению числа производителей и повышению стоимости спирта на 20–30%, с 420 до 480–520 руб. за 1 дал.

Представитель ФГУП «Росспиртпром» Дмитрий Добров уточнил, что спиртзаводы в четвертом квартале будут продавать спирт по 600 руб. за 1 дал вместо 480–520 руб. во втором. По его подсчетам, рост цен на спирт увеличит конечную розничную стоимость бутылки водки в экономсегменте минимум на 2 руб. при нынешних 70–80 руб. за пол-литровую бутылку. С такой оценкой соглашается и пресс-секретарь группы «Русский алкоголь» Александр Коровка. «Особенно остро это подорожание почувствуют производители недорогого алкоголя, чьи доходы ощутимо сократятся», — отмечает он. «Уже сейчас доходность производства недорогой водки всего несколько процентов — любое увеличение себестоимости на фоне жесткой конкуренции может привести к снижению рентабельности у некоторых производителей до нуля», — говорит господин Добров. Розничная цена бутылки водки в экономсегменте складывается из ее себестоимости (14 руб.), акциза (32–33 руб.), НДС (8–9 руб.) и наценки оптовиков и розницы, которые вместе достигают 35% от цены производителя. Таким образом, при конечной стоимости 73–75 руб. прибыль производителя не превышает нескольких рублей.

СПИРТЗАВОДЫ ПОВЫШАЮТ ГРАДУС

Рост себестоимости производства спирта усугубит и без того непростое положение российских спиртзаводов. С 1 января 2008 года все они должны будут поставить у себя установ-

РОСТ ЦЕН НА ЗЕРНО И ЗАТРАТЫ НА БАРДОПЕРЕРАБОТКУ ДАДУТ К 1 ЯНВАРЯ 2008 ГОДА РОСТ РОЗНИЧНОЙ СТОИМОСТИ ВОДКИ НА 4,5–6,5 РУБ. ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕКУЩИМИ ЦЕНАМИ



РОСТ ЦЕН НА СПИРТ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ТОМУ, ЧТО КЛИЕНТЫ СПИРТЗАВОДОВ РЕЗКО СОКРАТЯТ ОБЪЕМЫ ЗАКУПОК

ки по утилизации барды (отходов спиртового производства; см. ВГ «Ликероводочная промышленность» №96 от 5 июня). Их цена сегодня составляет \$1–1,5 млн — немалые деньги особенно для региональных предприятий. По экспертным оценкам, вложиться в установку нового оборудования смогут не все производители, из-за чего с рынка могут уйти до 30% спиртзаводов. Оставшиеся в строю игроки, чтобы отбить эти затраты, будут вынуждены поднять отпускные цены. Опрошенные ВГ эксперты рынка прогнозируют, что из-за этого к 1 января пол-литровая бутылка водки подорожает в рознице еще минимум на 50 коп. В итоге рост цен на зерно и затраты на бардопереработку дадут к 1 января 2008 года рост розничной стоимости водки на 4,5–6,5 руб. по сравнению с текущими ценами, прогнозирует глава Национальной алкогольной ассоциации (НАА) Павел Шапкин.

В 2006 году в России, по данным НАА, насчитывалось 130 заводов, специализирующихся на производстве спирта. Павел Шапкин прогнозирует, что к началу 2008 года их число

ЕВРОСПИРТ

На сегодняшний день в России зарегистрировано шесть видов пищевого спирта — первого сорта, высшей очистки, «экстра», «люкс», а также спирты последнего поколения «базис» и «альфа». В производстве ликероводочные заводы (ЛВЗ) используют только три из них — «экстра», «люкс», «альфа». При этом большая часть производителей работает на двух первых.

«Альфа» и «базис» считаются относительно новыми: ГОСТы на их производство были приняты шесть лет назад, в июне 2001 года. Появление спиртов последнего поколения эксперты называют данью рыночной конъюнктуре: «базис» взяли из регламента ЕС и включили в ГОСТ в рамках программы по гармонизации российской нормативно-правовой базы с европейской. «Альфу» российский ГНУ ВНИИПБТ разра-

ботывал как аналог «базиса», но уже отечественного производства. По основным своим показателям спирты последнего поколения отличаются друг от друга на сотые доли процента, отмечают производители. Если брать химический состав, то по объемной доле этилового спирта «экстра», «люкс» и «альфа» идентичны — 96,3%, допустимая концентрация сивушного масла у них также одинако-

вой. Разница заключается в смеси зерновых, которая используется в производстве. «Люкс», «экстра» и «базис» вырабатываются из различных видов зерна, а также смеси зерна и картофеля (количество крахмала картофеля в смеси не превышает 35% при выработке «люкса» и 60% — «экстры» и «базиса»). «Альфа» вырабатывают из пшеницы, ржи или смеси пшеницы и риса. Спирт

может заметно сократиться: «Не все предприятия смогут пережить ценовой шок, вызванный подорожанием зерна. Начнутся перебои с поставками, выполнение заключенных договоров может быть приостановлено». По его словам, из-за подорожания клиенты заводов могут резко сократить закупки либо начать пересматривать объемы поставок. Желая снизить издержки, производители в этой ситуации могут начать закупки более дешевого сырья, отмечают некоторые аналитики. Директор департамента информации Союза участников алкогольного рынка (СУАР) Вадим Дробиз, однако, утверждает, что хотя на рынке алкогольной продукции и сохраняется тенденция падения объемов легального спирта из-за удорожания его производства, но производители пока «не спешат ухудшать качество своей продукции, используя более дешевое сырье». По данным СУАР, с 2005 года в России наблюдается спад легального производства спирта: если по итогам 2004 года в стране было произведено 80,3 млн дал, то в 2005 году цифра уменьшилась до

71,5 млн дал, а в 2006 году — до 55,5 млн дал. В 2007 году, правда, ожидается небольшой рост — до 60 млн дал.

Отдельным производителям спирта, правда, пока удастся сдержать рост цен на свою продукцию. По словам руководителя продаж по Москве и Московской области ОАО «Татспиртпром» Андрея Киреева, его компания не планирует повышения, так как закупает зерно в рамках госпрограммы правительства Татарии, согласно которой ряд местных поставщиков и потребителей зерна заключил контракты на несколько лет по фиксированным ценам.

Помочь спиртзаводам справиться с подорожанием сырья может расширение объемов экспортных поставок. В конце 2006 года стало известно, что китайские бизнесмены предложили альянсу тамбовских производителей разместить новое предприятие на территории Мичуринского завода поршневых колец. Название китайской компании-инвестора не называлось. По словам Вадима Дробиза, на первом этапе речь шла об инвестициях в размере \$120 млн. При годовой проектной мощности производства 18 млн дал продукции (значительная ее часть должна поставляться в Китай) завод должен окупиться через три года работы. Семь тамбовских спиртзаводов в 2006 году между тем поставили на российский рынок 4,5 млн дал спирта, что обеспечило области статус лидера. «Россия в прошлом году легально произвела 55 млн дал спирта, то есть китайцы готовы взять на себя более 30% потребности страны в легальном спирте», — отмечает господин Дробиз.

Сегодня объем спиртового экспорта у российских заводов невелик — не более 2 млн дал, или примерно 3,5% от общего объема производства. Для сравнения: Украина экспортирует в близлежащие страны треть производимого спирта. По данным СУАР, в 2007 году в этой стране будет выпущено 32 млн дал спирта, а объем экспорта составит 11 млн дал. Экспортные контракты, пусть даже заключенные по фиксированным ценам на несколько лет вперед, гарантируют предприятию загрузку и даже при росте стоимости сырья помогают поддерживать цены, приемлемые для партнеров на внутреннем рынке, отмечает Вадим Дробиз.

Предприятия, у которых нет ни крупных госконтрактов на поставки сырья, ни иностранных инвесторов, ищут другие способы выжить. Региональные спиртзаводы выбирают специфическую тактику выживания, отмечают аналитики. Если для ликероводочных заводов (ЛВЗ), работающих на конечного потребителя, характерны сделки по слиянию и поглощению, которые сокращают число конкурирующих на рынке структур, то производители спирта предпочитают объединяться на взаимовыгодных началах. Александр Коровка говорит, что особенно это заметно в регионах: при том что общее число заводов в последнее время остается неизменным, возникают «группы по интересам». Объединиться в пул и сосредоточить в своих руках поставки спирта для местных ЛВЗ — широко распространенная тактика региональных производителей. «Они играют на том, что владельцам местных водочных брендов удобнее закупать спирт, что называется, по месту розлива, а не на крупных заводах, где его качество может быть выше, а стоимость — ниже», — отмечает господин Коровка. — Слишком уже сложными становятся логистические цепочки». ■

высшей очистки — из различных композиций. «Альфа» по всем органолептическим показателям ничем не лучше «люкса», поэтому заявления производителей о кардинальных отличиях водки, изготовленной на основе спиртов последних поколений, не более чем маркетинговый ход», — говорит представитель ФГУП «Росспиртпром» Дмитрий Добров. По словам директора департамента информации Союза уча-

стников алкогольного рынка Вадима Дробиза, различить водки, произведенные на основе спиртов последнего поколения и «люкса», при «слепой» дегустации не в состоянии даже профессиональные дегустаторы.

