

лица бизнеса

Градус выживания



В последние годы отрасль производства крепкого алкоголя в Сибири испытывает серьезные трудности. Падает объем выпуска продукции, банкротятся крупные производители. Особых надежд на то, что банкротство поможет им финансово оздоровиться, похоже, ни у кого из участников рынка нет. Тем не менее региональные производители, по оценкам экспертов, могут заинтересовать крупные федеральные холдинги. Это позволит сохранить и профиль производства.

— сектор рынка —

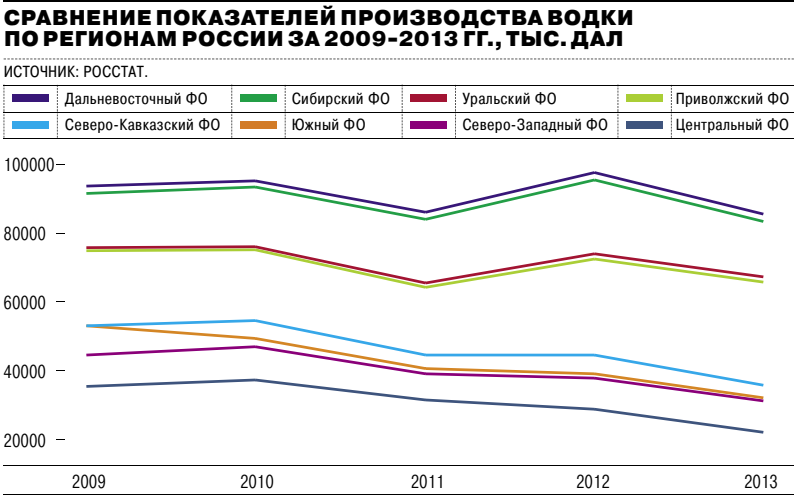
Участники рынка сетуют на то, что последние годы государство все больше осложняет жизнь производителям водки и ликеро-водочной продукции — прежде всего поступательным ростом акцизов. В 2014 году акциз на литр этилового спирта в алкогольных напитках крепче девяти градусов достиг 500 руб. (в 2012 году стоимость акциза на алкоголь увеличивалась в два этапа и составляла 254 руб. с 1 января и 300 руб. за литр этилового спирта с 1 июля). Отрасль отреагировала на это падением объемов производства. Например, в 2013 году в России было произведено 85,7 млн дал водки, что на 12,4% ниже показателя 2012 года. Из этого количества примерно 15,8 дал водки (18,4% от общероссийского объема) было произведено в Сибирском федеральном округе; 6,7 млн дал произвел завод «Омсквинпром», который входит в состав «Сибирской алкогольной группы» и является одним из российских лидеров по выпуску водки.

Как и в целом по стране, регионы Сибири год от года снижают объемы производства крепкого алкоголя. Например, в Алтайском крае в январе — августе 2012 года было произведено 1,132 млн дал водки и ликеро-водочной продукции; в аналогичном периоде 2013 года — 773,6 тыс. дал; в январе — августе 2014 года 629,7 дал. Производство крепкого алкоголя в регионе ежегодно снижается на 20-30%.

Выработка продукции ОАО ЗПП «Томский» по годам (объемы собственного производства), тыс. дал					
	2008	2009	2010	2011	2012
Водка	315	216	291	98	0,32
ЛВИ	157	47	55	12	—
ИТОГО	472	263	346	110	0,32

— сравнение —

В 2014 году топ-менеджеры предприятий ликеро-водочной промышленности Кемеровской области открыто заявили о серьезном падении объемов производства. По данным председателя Кузбасского алкогольного союза Анастасии Танасюк, с начала 2014 года производство на четырех местных заводах упало на 35%. По оценке гендиректора ООО «Сибирская водочная компания» (входит в кемеровский холдинг «Сибирский деловой союз») Марии Климчук, за семь месяцев 2014 года суммарное производство алкоголя на двух заводах холдинга, в Мариинске и Новокузнецке, сократилось на 37%, до 149 тыс. дал. В первом квартале их мощности были загружены на 7%, во втором — на 22%. Мариинский ЛВЗ за восемь месяцев 2014 года сократил производство на 13%, до 1,3 млн дал, и сокращение могло быть больше, если бы не увеличение экспорта. Как подчеркнули участники рынка, причина всех бед — рост акцизов. Именно он привел к резкому падению производства, увеличению сбыва контрафактной продукции и сокращению акцизных платежей.



Однако еще более серьезной проблемой для отрасли стало банкротство крупных региональных производителей крепкого алкоголя.

В феврале 2013 года с требованием о банкротстве «Корпорации „Алтайспиртпром“» обратилась компания «Мята» из Дятьково Брянской области, однако конфликт удалось урегулировать до суда. В октябре того же года в арбитражный суд Алтайского края с требованием признать корпорацию банкротом обратилась уже московская компания «Креатив», которая предъявила «Алтайспиртпрому» претензии на 2,4 млн руб. В конце февраля 2014 года суд отказал москвичам, поскольку «Алтайспиртпром» погасил долги. В конце января 2014 года Фонд имущества Алтайского края объявил о проведении аукциона по продаже 51% акций «Алтайспиртпрома». Начальная цена лота была определена в 32,4 млн руб.

12 марта арбитражный суд ввел наблюдение на Змеиногорском виноводочном заводе, входящем в «Алтайспиртпром». С требованием об этом выступила Федеральная налоговая служба, завод задолжал фискалам почти 90 млн руб. В апреле 2014 года арбитражный суд Алтайского края ввел наблюдение уже в отношении всей корпорации. Инициатором процедуры стала компания «Мариинский спиртзавод». Первое судебное заседание по рассмотрению отчета временного управляющего пройдет в октябре.

Таким образом, в Алтайском крае осталось всего два работающих предприятия, производящих крепкие напитки: Иткульский спиртзавод и завод ООО «Тейси».

В Томской области серьезные проблемы испытывает один из производителей водки — ОАО ЗПП «Томский». Предприятие с двухвековой историей было акционировано в се-

По оценкам экспертов, ЗПП «Томский» может быть интересен крупным инвесторам не только своими площадями, но и имеющейся у предприятия лицензией

редине «нулевых» годов. В 2008 году суд опротестовал продажу 100% акций завода за 114 млн руб., ссылаясь на их заниженную цену. С 2011 года предприятие простаивало. В 2013 году менеджмент завода подал заявление на собственное банкротство. Целью было финансовое оздоровление предприятия, однако пока планы менеджмента к успеху не привели.

В начале 2014 года Росимущество выставило на торги 100%-ный пакет акций ОАО ЗПП «Томский», оцененный в 110 млн руб., но покупателей на него тогда не нашлось. Следующие торги, согласно решению кредиторов, состоятся в октябре на электронной площадке «Вердикт». Имущество предприятия находится в отличном состоянии, площадки завода охраняются круглосуточно, сохранены костяк специалистов (технологи, мастера, лаборатория и пр.). Можно сказать, что достаточно нажать кнопку «пуск», и предприятие заработает. Что касается потенциальных инвесторов, то могу сказать, что интерес к активу есть. Поступают звонки, приезжают смотреть площадки, однако говорить о ком-то реальном пока не представляется возможным. Все покажут торги», — отметила конкурсный управляющий Ульяна Пладкая.

По мнению экспертов, инвесторы могут заинтересоваться имуществом банкрота, чтобы затем перепрофилировать его площади под торговые или офисные центры. И все же у банкротящихся региональных производителей есть шанс выжить на рынке. Их могут приобрести крупные федеральные холдинги с сохранением профиля производства. Примеры подобных сделок в Сибири есть. В 2006 году кемеровский Мариинский ликеро-водочный завод купила группа компаний «Синергия», один из крупнейших российских игроков алкогольного рынка. Новый собственник активно инвестировал в модернизацию производства и расширение линейки выпускаемых брендов. Несмотря на мнение скептиков о том, что в нынешних условиях жесткого госрегулирования рынка производство алкоголя перестает быть выгодным бизнесом, процедура банкротства может помочь региональным производителям алкоголя найти профильных инвесторов и встать на ноги.

Михаил Палочкин

цена вопроса



аналитик УК «Финам Менеджмент»
Максим Клягин

Учитывая сложное финансовое состояние компании, переживающей процесс банкротства и отягощенной высокой долговой нагрузкой, а также довольно сложную конъюнктуру профильного рынка, можно предположить, что круг потенциальных претендентов на приобретение такого актива вряд ли будет широким. К тому же, стоит принять во внимание, что предыдущие торги по продаже предприятия не состоялись ввиду отсутствия заявок.

В целом интерес к профильным производственным мощностям сейчас не очень высокий. На фоне дальнейшей консолидации и одновременно сокращения рынка в условиях повышения цен и сужения спроса многие производства становятся избыточными, особенно характерно это для отдельных региональных предприятий, отстающих в техническом плане, не располагающих сильными портфелями узнаваемых брендов и, соответственно, не отличающихся высокой конкурентоспособностью.

Тем не менее все-таки не стоит исключать, что предприятие найдет своего покупателя. В частности, свою роль может сыграть поддержка региональных властей, которые, учитывая специфику фискальной системы и задачи стабилизации рынка труда, конечно, заинтересованы в сохранении алкогольного производства.

Можно предположить, что при условии субсидирования покупки локального производителя могла бы быть интересной в первую очередь для крупных операторов, развивающих экспансию в Сибирском федеральном округе. Площадку в Томске теоретически можно было бы достаточно эффективно использовать для оптимизации логистики.

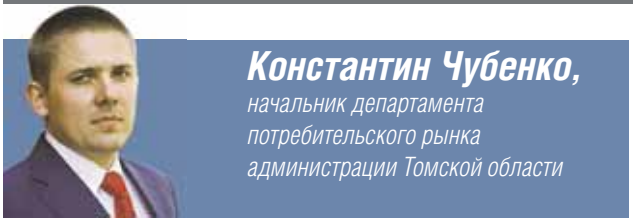
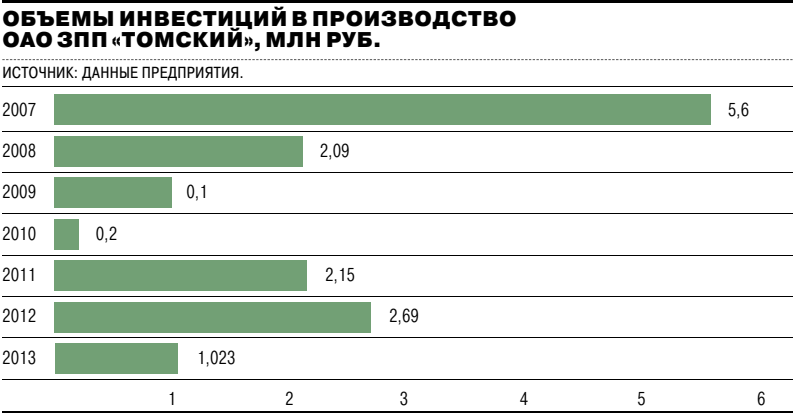
Свою роль может сыграть поддержка региональных властей, которые, учитывая специфику фискальной системы и задачи стабилизации рынка труда, заинтересованы в сохранении алкогольного производства

Что касается рыночной конъюнктуры, то на текущем этапе ситуация в отрасли остается довольно сложной. Согласно данным официальной статистики, по итогам первого полугодия 2014 года объем рынка алкогольной продукции в России сократился в натуральном выражении на 3,1%, до 59,7 млн дал (в абсолютном алкоголе). В том числе продажи водки и ЛВИ упали на 5,2% (в натуральном выражении), до 64,3 млн дал; винодельческой продукции — на 2%. Одновременно продажи коньяков и коньячных напитков выросли на 2,5%, пива — на 2,9%.

На фоне роста ставок акциза и увеличения розничных цен основным трендом индустрии оставалось умеренное сокращение общего объема розничных продаж алкогольных напитков и снижение в структуре рынка доли водки и ликеро-водочной продукции одновременно с дальнейшим ростом роли коньяков (видимо, преимущественно на фоне подорожания водки и размывания ценовых барьеров), а также продолжающимся увеличением доли слабоалкогольной продукции — пива и вина. Вместе с тем эти процессы, учитывая значительный масштаб рынка, идут довольно медленно, изменения не очень выражены.

В сфере регулирования продолжалась реализация программы реформирования отрасли, направленная на повышение контроля, консолидацию рынка, снижение доли нелегального оборота и увеличение фискальных сборов.

Один из основных рисков индустрии в условиях опережающего роста фискальной нагрузки — вероятность расширения нелегального оборота (оценивается сейчас в 30-40%). Поэтому повышение ставки акциза, конечно, должно сопровождаться повышением эффективности администрирования рынка, в том числе в части розничных продаж.



Константин Чубенко,
начальник департамента
потребительского рынка
администрации Томской области

«На запуск предприятия требуется около 200 млн рублей»

— Какую долю рынка занимало ОАО ЗПП «Томский» и на что предприятие может претендовать в случае восстановления производства?

— До 2006 года ОАО ЗПП «Томский» являлся доминирующим производителем алкогольной продукции, его доля в областном производстве составляла 62%. В объеме реализации водки и ЛВИ на территории Томской области завод принадлежало 49%. К 2012 году ОАО ЗПП «Томский» резко сократило объем выпуска водки и ЛВИ — в восемь раз, с 562 тыс. до 68,4 тыс. дал. Объем

вывоза водки и ЛВИ сократился в 3,5 раза. Доля реализации продукции ЗПП «Томский» на территории региона сократилась до 4,2%. Водочный рынок — один из самых конкурентных и сложных. На сегодняшний день у нас не работает ни один производитель ликеро-водочных изделий. Я считаю, что при эффективном управлении и грамотной маркетинговой политике завод способен восстановить утраченные рыночные позиции.

— Насколько важную роль предприятие играло в экономике региона, ка-

ковы были налоговые отчисления?

— В 2006 году завод перечислил в бюджет 293,2 млн руб. Например, исходя из ставок акциза, при объеме производства всего 200 тыс. дал ожидаемые поступления акцизов в бюджет Томской области в 2014 году могли составить 160 млн руб.

— Какова сегодня ситуация на рынке, можно ли говорить о лояльности потребителя к локальным брендам?

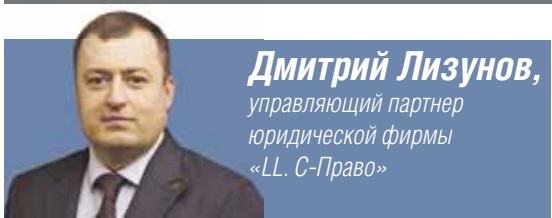
— Водочный рынок строго сегментирован. Требуется четкое позиционирование новых продуктов по цене и по имиджу. Сопрезидент Ассоциации брендинговых компаний России Алексей Андреев считает, что бренд водки имеет высокую эмоциональную ответственность. И я с этим соглашусь. Бренды имеют большое значение, но и лояльность потребителя к локальным брендам или гео-

графии производителя имеет место быть.

— Рестарт ЗПП «Томский» сегодня возможен и на каких условиях?

— Несмотря на значительную кредиторскую задолженность и вынужденный простой, ЗПП полностью способен выпускать продукцию в объемах, необходимых для восстановления своей платежеспособности и удовлетворения потребностей экономики региона. Это не только наши выводы, но и результаты обязательной проверки Росалкогольрегулирования. ОАО ЗПП «Томский» имеет лицензию на производство, хранение и поставки произведенных спиртных напитков, действующую до 28.06.2016. Мы просчитывали, что на запуск предприятия и обеспечение производства в течение шести месяцев 2014 года (без учета долговых обязательств) требуется около 200 млн руб.

Михаил Палочкин



Дмитрий Лизунов,
управляющий партнер
юридической фирмы
«LL. С-Право»

«Покупая объект с торгов, инвестор приобретает репутацию завода»

— Насколько вероятно участие государства в этих торгах и возможно ли его влияние как основного собственника на проведение аукциона?

— Несмотря на то что ОАО ЗПП «Томский» находится в 100%-ной государственной собственности, государство как акционер не участвует в торгах имущества предприятия банкрота и не может влиять на определение его стоимости, порядок проведения торгов и результаты открытого аукциона.

— В чем преимущества покупки таких активов, не проще ли инвестировать в проект с нуля?

— Я думаю не проще, так как строительство производства связано с выделением земельного участка, получением разрешения на строительство, непосредственно строительством, поиском и обучением персонала и прочее. На всех этапах строительства с нуля инвестор, по сути, «замораживает» свои

или заемные средства. К тому же со строительством связано много рисков. Правовых — например, может измениться законодательство в сфере строительства, производства и реализации алкоголя и прочее, — политических и экономических. Покупая объект как имущественный комплекс с торгов, инвестор приобретает историю, репутацию завода. ЗПП «Томский» существует более 100 лет. Его продукция известна в Сибири и за рубежом, устоялся коллектив специалистов (и в настоящее время он сохранен), выстроены отношения с госорганами, поставщиками, подрядчиками. И цена такого активакратно меньше цены строительства. Например, строительство обойдется в сумму не менее 500 млн руб. На торги все имущество ЗПП «Томский» выставлено за 175 млн руб.

— После приобретения имущества на торгах что происходит с кредиторской задолженностью, снимается ли с имущества залог?

— После реализации имущества и уплаты текущих платежей денежные средства направляются на погашение кредиторской задолженности в соответствии с реестром требований кредиторов. После проведения торгов и заключения договора купли-продажи с победителем торгов, предусматривающего продажу имущества, находящегося в залоге, обременения, которые в силу закона вытекают из залога, прекращаются и к новому собственнику не переходят.

Михаил Палочкин