

ЧУВСТВО ВИНА

ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ НА АЛКОГОЛЬНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАЕТСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕГМЕНТОВ. ЕСЛИ НА РЫНКЕ ВОДКИ И ВИНА СИТУАЦИЯ ПОСТЕПЕННО ВЫРАВНИВАЕТСЯ, ТО ПИВНАЯ ОТРАСЛЬ ПРОДОЛЖАЕТ ЗАТЯЖНОЕ ПАДЕНИЕ. КОНСТАНТИН КУРКИН

В 2017 году негативный тренд на рынке алкоголя получил продолжение. Согласно данным Росалкогольрегулирования, в первом полугодии 2017 года розничные продажи шампанского рухнули на 40%, водки — на 20%, а вино потеряло 15%. Прошлогодняя статистика Росстата по Петербургу подтверждает, что алкогольный рынок сокращается, хотя и более медленными темпами. Так, фактически по всем основным категориям алкогольной продукции в городе наблюдается падение продаж на душу населения.

Отсутствие негативной динамики наблюдается только в таких сегментах рынка, как сидр и слабоалкогольные напитки, а также коньяк, объем продаж которых почти не поменялся. На федеральном уровне продажи сидра и перри в прошлом году даже вышли в плюс, фиксируют аналитики Euromonitor International. Такую динамику аналитики связывают с увеличением доступности этих напитков в магазинах и бумом внутреннего производства сидра. Кроме того, сидр и перри привлекают новых потребителей, которые начинают искать низкоалкогольные альтернативы пиву, констатируют эксперты.

ПИВНАЯ ЗАРЕГУЛИРОВАННОСТЬ По данным Росстата, продажи пива на душу населения в Петербурге по итогам прошлого года просели сильнее всего — на 2,4%. И это объяснимо: последнее время отрасль находится в состоянии затяжного падения. Как подсчитали в Euromonitor International, с 2011 по 2016 год в денежном выражении емкость пивного рынка сократилась в 1,5 раза, с \$12,2 млрд до \$7,9 млрд. А по оценке вице-президента по продажам компании «Балтика» Ольги Белкиной, производство пивоваренной продукции за последние девять лет сократилось в России почти на 40%. Главным катализатором падения стало регулирование отрасли, считает она.

По оценке пивоваренной компании «Балтика» (входит в Carlsberg Group), в первом полугодии 2017 года российский рынок пива упал на 5%. Негативную динамику в компании объясняют ограничением производства и оборота пива в ПЭТ-упаковке объемом выше 1,5 литра, неблагоприятными погодными условиями в отдельных регионах страны и продолжающимся снижением реальных доходов населения.

Ранее «усиливающееся давление нормативной среды» в качестве основной причины падения рынка называла группа Heineken. Пивоваренная компания указывала на семикратный рост акциза по сравнению с 2008 годом, запрет малых

форм торговли, резкое ограничение рекламы пива, а также введение ЕГАИС (автоматизированной системы учета объема производства и оборота алкогольной продукции).

В условиях ужесточения регулирования по рынку прошла череда закрытий производств. Один из последних примеров — завод компании «Хайнекен» в Калининграде. С 1 января 2017 года компания свернула производство в регионе, объяснив этот шаг недозагрузкой мощностей из-за восьмилетнего падения рынка. Ранее свои филиалы в некоторых регионах закрыли и другие крупные игроки (Efes, «Сан Инбев», «Балтика»).

Для сохранения рыночных позиций России пивовары, в том числе, пошли на слияние активов. К примеру, в августе об объединении бизнеса в России и на Украине сообщили AB InBev и Anadolu Efes. Закрыть сделку планируется в первой половине следующего года после одобрения регулирующих органов двух стран.

Одним из наиболее устойчивых к неблагоприятной конъюнктуре рыночных сегментов остается безалкогольное пиво. В соответствии с прогнозом Euromonitor International, эта ниша будет ежегодно расти на 3%. На производство безалкогольного пива, в частности, делает ставку «Балтика». В этом году пивоваренная компания начала его выпуск на самарской площадке, инвестировав в проект 57 млн рублей.

Тем не менее переломить нисходящий тренд на рынке за счет этой продукции вряд ли получится. Согласно прогнозу госпожи Белкиной, по итогам этого года рынок пива упадет на 5%. Тогда как в Euromonitor International ожидают ежегодного падения рынка на 2% до 2021 года.

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ВОДКИ Рынок водки в 2017 году чувствовал себя несколько лучше: продажи этой продукции в регионе упали лишь на 0,6%. Правда, более низкие темпы падения связаны не столько с ростом потребления водки, сколько с внедрением в рознице системы ЕГАИС. Судя по данным Росалкогольрегулирования, после запуска ЕГАИС продажи нелегальной водки существенно сократились. Если в прошлом году объем нелегальной водки на рынке составлял около 35%, то в этом году на нее приходилось только 7%, отмечало надзорное ведомство. Основным покупательским трендом на российском рынке была готовность потребителя пересмотреть свои критерии выбора продукта в пользу легальной водки, объясняет президент компании «Ладога Дистрибушн» Вениамин Грабар.



ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ПРОДАЖИ ПИВА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ПРОСЕЛИ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО — НА 2,4%

Кроме того, в период кризиса участников рынка поддержало отсутствие роста акциза на водку. На его повышение государство решилось только в этом году, подняв ставку на алкогольный напиток с 500 до 523 рублей. Правда, в дополнение к этому в 2017 году увеличилась минимальная розничная цена водки. Тем не менее напиток все равно сохраняет новую привлекательность по сравнению с другим крепким алкоголем. «Торговые сети наблюдают изменения на рынке алкоголя, в частности, снижение спроса на коньяки и повышение спроса на водку», — говорит председатель комитета по торговле СПбТТП Ольга Волкова. Среди прочего эксперт объясняет это тем, что минимальная розничная цена на коньяк выросла сильнее, чем на водку.

При этом петербургский водочный рынок, в отличие от российского, отреагировал на введение ЕГАИС небольшим падением, подчеркивает господин Грабар. Основной причиной этого он называет сокращение объема продаж контрафакта по итогам года. Другой фактор — изменения в потребительском поведении. «Люди стали уделять больше внимания качеству спиртного, его вкусовым составляющим, а не количеству градусов», — отмечает президент компании «Ладога Дистрибушн».

ОЖИВЛЕНИЕ ИМПОРТА Сокращение продаж вина в Петербурге в минувшем году составило 1%. От более сильного падения отрасль во многом удерживает господдержка. По данным Минсельхоза, за последние три года объем поддержки отрасли со стороны государства вырос более чем в пять раз. Кроме того, на рынке действует дифференцированная ставка акциза для российских и иностранных вин. Если для отечественных производителей размер акциза составляет 5 рублей за литр, то для столовых вин — 18 рублей за литр.

Импортеры вина, напротив, фиксируют оживление рынка. В группе Simple отмеча-

ют увеличение продаж вина в Петербурге как в денежном, так и в штучном выражении (последний показатель в январе — июне 2017 года вырос у компании на 28% к аналогичному периоду прошлого года). Это позволило вернуться на докризисный уровень и отыграть падение 2015 года, утверждает гендиректор Simple Максим Каширин. К числу растущих сегментов он относит игристые вина и тихие вина Италии.

Об улучшении потребительских настроений в отношении вина и стабильности валютного курса в своей отчетности говорит и холдинг «Рус». В связи с этим компания заявила одним из своих приоритетов восстановления лидерства в сегменте массовых вин.

Другой заметный тренд — открытие участниками рынка собственной розницы. Планы по развитию в Санкт-Петербурге фирменных розничных точек заявляли как импортеры (Simple, «Ладога Дистрибушн»), так и производители вина (группа «Фанагория»). По словам господина Грабара, благодаря сети винотек и баров «Монополь» компания решает сразу несколько задач. Во-первых, исключает лишние звенья из товаропроводящей цепочки, что, в конечном счете позволяет оптимизировать цену продукции. Во-вторых, дает возможность выстроить коммуникацию с потребителем в ситуации «полного запрета на рекламу». До конца 2017 года компания намерена открыть в городе две новые винотеки. «Инвестиции в открытие одной точки колеблются от 3 до 7 млн рублей в зависимости от состояния и размера помещения, а также формата точки — винотека или винотека плюс бар», — рассказывает господин Грабар.

Тем временем в компании Simple сообщают о планах открыть в Петербурге две новые точки, увеличив сеть винотек до четырех. «Я считаю, что Питер в состоянии спокойно переварить 7–8 наших винотек. Все-таки город большой, население большое, вопрос только в том, когда и где их открывать», — отмечает господин Каширин. ■