

→ млрд руб. (823 млн рублей в 2017 году), рентабельность чистой прибыли — 14%. По данным ЦИФ-РРА, рыночная доля «Абрау-Дюрсо» в 2018 году в сегменте «шампанские вина» достигла 26,7% в натуральном выражении.

За отчетный период на международные рынки было направлено 725 тыс. бутылок игристых и тихих вин, продукция ГК «Абрау-Дюрсо» поставлялась в 20 стран, в число которых в 2018 году вошли Дания и Эстония.

В 2018 году в полтора раза была увеличена площадь земель (до 3653 га), высажено 350 га новых виноградников, собран рекордный за всю историю урожай (8,2 тонны с гектара).

В числе событий 2018 года также выпуск премиальной коллекции тихих вин с защищенным наименованием места происхождения (ВЗНМП) и производство первых в России сертифицированных игристых кошерных вин.

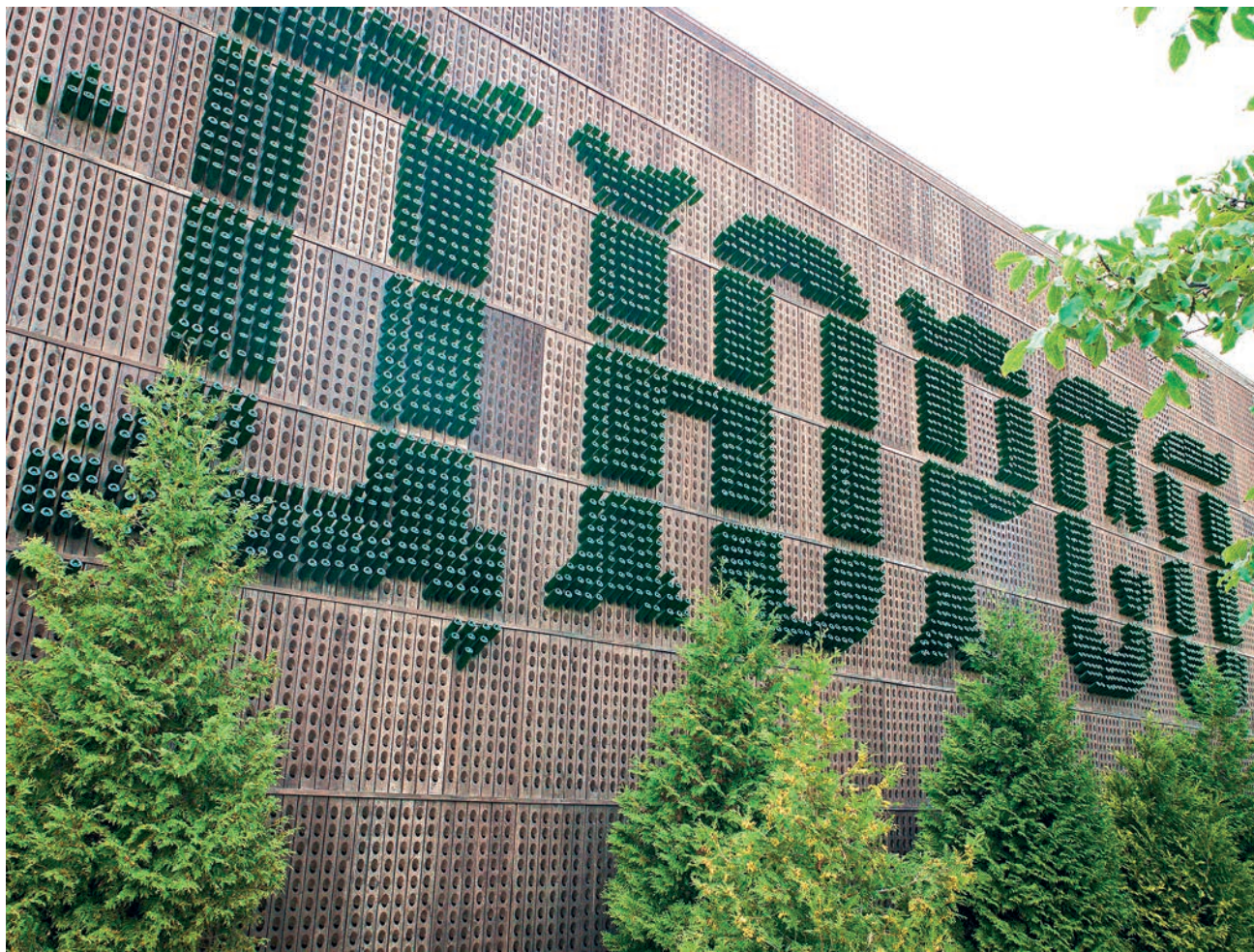
Кроме того, компания объявила о начале продаж сидра из яблок. Производство началось осенью 2018 года на собственных мощностях из яблок, приобретенных в хозяйствах Краснодарского края.

В 2019 году планируется пуск собственной торговой марки коньяка «Абрау-Дюрсо 1870», что ознаменует собой выход ГК «Абрау-Дюрсо» в новую категорию крепких алкогольных напитков. Также получит продолжение производство игристых кошерных вин, на которые был отмечен значительный спрос в прошлом году. Господин Миرونюк особо отмечает заявленный проект по производству коньяка. «Из всех инвестиционных проектов «Абрау-Дюрсо», коих достаточно много, выделим нестандартный для этого бренда сегмент крепкого алкоголя. Совместно с Дербентским коньячным комбинатом, расположенным в Дагестане, будет выпускаться коньяк «Абрау-Дюрсо 1870». Сравнительно низкая конкуренция среди недорогих марок коньяка на российском рынке и зарекомендовавшая себя высоким качеством продукция «Абрау» делают продукт перспективным конкурентом коньякам из Грузии и Армении. Сложно оценить, какой объем продукции удастся реализовать в первый, 2019-й, год продаж, однако если показатель превысит 100–150 тыс. бутылок, это можно считать хорошим стартом», — уверен эксперт.

В 2019 году дистрибуторский портфель Русского винного дома «Абрау-Дюрсо», продажи которого в 2018 году превысили 1 млн бутылок, впервые будет расширен за счет иностранного бренда. Компания стала официальным и эксклюзивным дистрибутором Mionetto Prosecco, принадлежащего Henkell Freixenet.

СЫРЬЕВОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ Компания активно увеличивает площадь виноградников — в 2018 году ГК приобрела 842 га плодородных земель в Новороссийском районе Краснодарского края у ЗАО «Агрофирма „Раевская“, тем самым

ПРОДАЖИ ВИНА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА ПОКАЗАЛИ РОСТ НА 22,6%, УСТУПАЯ ПО ТЕМПАМ ТОЛЬКО ПИВУ (35,1%) И ИГРИСТОМУ ВИНУ (30,4%). ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2017–2018 ГОДОВ ТЕМПЫ РОСТА ВИНА ТАКЖЕ БЫЛИ ДВУЗНАЧНЫМИ, ОНИ СОСТАВЛЯЛИ 14,8% И 18,7% СООТВЕТСТВЕННО. ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПИТКОВ ВОТ УЖЕ ТРИ ГОДА. НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗУЮТСЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ВИНА — ЧАЩЕ ВСЕГО РОССИЯНЕ ПЬЮТ ВИНА ИЗ КРЫМА И КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



наравив площадь собственных виноградников в 1,5 раза.

В Анапе к 2021 году заложат более 700 га новых виноградников. Протокол о намерениях в сфере инвестиций подписали в рамках Российского инвестиционного форума в Сочи вице-губернатор края Андрей Коробка, глава Анапы Юрий Поляков и директор предприятия Юлия Пархоменко. Реализация инвестиционного проекта стоимостью свыше 1 млрд руб. позволит довести валовой сбор винограда до 10,9 тыс. тонн в год и обеспечит «Абрау-Дюрсо» собственным сырьем для производства классического шампанского.

В Анапе заложат европейские сорта виноградников, такие как Pinot noir, Pinot blanc, Chardonnay, Riesling, Cabernet Sauvignon, обеспечивающие высокую урожайность.

В 2016 году «Абрау-Дюрсо» приобрела «Русскую лозу», годом ранее компания объявила о покупке 51% группы компаний «Винодельня Ведерников». Для «Абрау-Дюрсо» покупка «Ведерникова» была первой сделкой, когда компания приобретает готовый актив, с брендами и коллективом.

Участники рынка отмечали, что в первую очередь «Абрау-Дюрсо» в этой сделке все же интересны земли, пригодные для выращивания винограда. В России таких земель не так много, и для предприятий, имеющих большие производственные и сбытовые мощности, дефицит площадей — это серьезная проблема. У самой «Абрау-Дюрсо» собственный виноград обеспечивает лишь небольшую долю производства. Павел Титов подтверждает, что компания вынуждена закупать порядка 70% виноматериалов за рубежом (главным образом в ЮАР). Из него предприятие делает недорогие линейки своих игристых вин. Дорогие игристые вина, изготовленные по классической технологии, и все тихие вина компания производит из российского винограда.

КРУПНЕЙШИЙ СГОВОР Группа «Абрау-Дюрсо» договорилась о создании совместного предприятия (СП) с одним из ведущих российских ретейлеров X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель»). Как следует из соглашения, СП будет заниматься развитием винного бренда «Русская лоза», который с 2016 года при-

надлежал «Абрау-Дюрсо». По данным Роспатента, эту торговую марку алкогольный холдинг официально зарегистрировал в мае 2018 года (ранее она была оформлена на компанию «Евростиль»).

Размер инвестиций в компанию не уточняют, пока известно лишь о том, что продукция будет эксклюзивно продаваться в магазинах X5 Retail Group.

Сегодня на полках уже представлено шесть наименований тихих вин «Русская лоза» в ценовом сегменте до 300 руб. В дальнейшем компании рассматривают возможность расширить продуктовую линейку бренда, в том числе в более высоких ценовых сегментах. Объемы производства в компаниях не уточняют.

Производство продукции бренда будет организовано на заводе в селе Сукко в Краснодарском крае.

Сотрудничество позволит «Абрау-Дюрсо» обеспечить загрузку завода в Сукко, объяснил президент группы компаний Павел Титов. В прошлом году объем производства на нем составил около 7 млн бутылок, максимальная мощность предприятия составляет около 15 млн бутылок, отметил он. Для увеличения объемов производства было принято решение найти партнеров, заинтересованных в создании собственных торговых марок в коллаборации с «Абрау-Дюрсо», рассказал Титов. Такое партнерство обеспечивает гарантированный выкуп произведенной продукции для реализации партнерами в своих магазинах, пояснил он.

Господин Миرونюк согласен, что благодаря созданию совместного предприятия, «Абрау-Дюрсо» сможет загрузить завод «Русской лозы» на полную мощность. «Еще совсем недавно данное предприятие было убыточно и продавалось в рамках процедуры банкротства. Невысокая по сравнению с иностранными винами цена (до 300 руб. за бутылку) позволит успешно конкурировать в магазинах X5 любого формата. Собственная торговая марка (СТМ), под которой будут продаваться игристые и тихие вина, имеет хорошие шансы на успех, так как степень лояльности покупателей к СТМ всех форматов розничной сети X5 достаточно высока», — говорит аналитик.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев считает стремление «Абрау-Дюрсо» не просто расширять,

«АБРАУ-ДЮРСО» РАСШИРЯЕТ СПИСОК НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

но и диверсифицировать свой бизнес позитивным моментом. «Развитие только одного направления неизбежно несет в себе ряд рисков. Если же к этому направлению, как базовому, подключать новые смежные сегменты (в данном случае, развивать туризм, связанный с посещением завода и его дегустационных залов), расширять линейку продукции, открывать для себя новые рынки, выручка и прибыль компании не только будут расти, но и появится дополнительный фактор, снижающий риски потерь в случае влияния неблагоприятных или шоковых воздействий на основной вид деятельности», — говорит аналитик. По его словам, в эпоху глобализации бизнеса подавляющее большинство успешно развивающихся компаний строят свою деятельность не только на основе увеличения своей доли рынка по базовому виду продукции и услуг, но и создают целые экосистемы, расширяющие сферу влияния, увеличивающие отдачу и эффективность бизнес-процессов, существенно поднимающие лояльность клиентов к бренду. Все это в итоге повышает стрессоустойчивость корпораций и позитивно сказывается на их конкурентоспособности.

ЗАО «Абрау Дюрсо» зарегистрировано в ноябре 2001 года в Новороссийске. Бенефициар — Борис Титов. Компания на 100% принадлежит ПАО «Абрау Дюрсо», совладельцами которого, в свою очередь, являются Борис Титов и его сын Павел Титов.

В 2018 году выручка ЗАО «Абрау Дюрсо» составила 4,8 млрд руб., чистая прибыль — 1,2 млрд руб. Новороссийск является центром виноградарства и виноделия, здесь ежегодно производится более 3 тыс. дал алкогольных напитков (40 млн бутылок).

Развитие производства местного винограда и высококачественного посадочного материала реализуют, помимо ЗАО «Абрау Дюрсо», ООО «АФ "Мысхако"», ООО «Имение Сикоры», ООО «Трюфельная долина», ООО «Эрмитаж Вайнери», ООО «Фирма Сомелье», ИП А.Г. Поездник, ООО СХП «Раевское». Виноградниками площадью более 12 тыс га также владеет «Кубань Вино», входящее в холдинг «Ариант». ■