

От «Тантаны» до Duty Free

Генеральный директор холдинга «Башспирт» Рауф Нугуманов рассказал о планах развития компании.

— Рауф Самигуллович, с какими производственными и финансовыми показателями «Башспирт» завершит 2019 год?

— Год назад перед новой командой была поставлена задача восстановить рост бизнеса, улучшить показатели 2018 года, и мы ее достигли. Объем производства «Башспирта» к концу года, по нашим прогнозам, составит 4,2 млн дал вместо 4,0 млн в прошлом году. То же самое по реализации: мы обновили наши магазины, вернули покупателей и, если в 2018 году у нас было реализовано 3,9 млн дал, то в этом мы планируем довести эту цифру до 4,1 млн. Вроде бы с виду небольшой рост, но, учитывая, в каком состоянии нам досталось предприятие, сколько проблем пришлось решать, это отличные показатели. Выручку и чистую прибыль ожидаем на уровне прошлого года. Но хочу отметить, что, если тогда прибыль обеспечила в том числе продажа площадки уфимского завода «Иремель», то в этом году — это прибыль исключительно от производства, без продажи каких-либо активов.

— Что обеспечило рост показателей? Все-таки покупательская способность населения падает...

— Мы отмечаем слабость потребительского спроса. К сожалению, это тренд — рынок замедляет рост. Но эффективные игроки будут расти, в борьбе за клиента победит тот, кто развивается, инвестирует в инфраструктуру, инновации, кто будет наиболее результативен в операционных затратах. Мы внимательно изучили свои возможности и выработали грамотную концепцию развития. В первую очередь, усилили работу с контрагентами. За год увеличили географию присутствия в розничных сетях с 12 до 40 регионов страны. Завершили долгие и непростые переговоры о присутствии в сетях X5 Retail Group, о наращивании присутствия в «Красном и Белом». Нарастили объемы лицензионного розлива, например, почти вдвое увеличили объемы розлива для группы «Белуга» (один из крупных производителей алкоголя в РФ и крупный импортер.— ред.). Пересмотрели концепцию нашей собственной розницы: вы знаете, она переименована в сеть «Тантана». Новый формат позволил нам выйти за рамки стандартного фирменного магазина. Потребителям интересен широкий ассортимент самых разных напитков — и сегодня мы готовы предоставить такой выбор.

— Ребрендинг «Тантаны» оправдал надежды?

— Про оправдал — не оправдал говорить еще рано: до конца года мы реформировали только первые 15 магазинов. Там же не просто смена вывески, а полностью изменилась концепция: от оборудования до линейки. Могу сказать первые итоги: средний



чек вырос на 12%, количество посещений — на 10%. Мы становимся интересны.

— «Тантана» будет развиваться в формате «Красного и Белого»?

— Приблизительно так. Но водка будет исключительно производства «Башспирт», а другие напитки — разных производителей. И да — будет небольшой сегмент продуктов ежедневного спроса.

— У вас сегодня 170 магазинов по республике, между тем, «Красное и белое» и другие алкомаркеты в регионе наращивают розницу до 30% в год. А вы планируете расширяться?

— Планируем. В том числе и по франшизе. В Уфе хотим как минимум еще 25 магазинов открыть в ближайшее время: ищем места.

— За пределами республики планируете разворачивать сеть?

— Пока смотрим только на Москву, Подмоскowie, Санкт-Петербург. Возможно, в Москве откроем «Тантану» до конца года. Но пока это больше эксперимент. Форсировать развитие событий не будем.

— В Уфе вы недавно арендовали под люксовый магазин на 10 лет за 177 млн рублей восстановленный Дом Бушмариных. Купить было не выгоднее?

— Мы заключили рентное соглашение, а там уже посмотрим. Предвари-

ЗА ГОД МЫ УВЕЛИЧИЛИ ПРОДАЖИ ЗА ПРЕДЕЛЫ РЕСПУБЛИКИ ПРОЦЕНТОВ НА 20. В РЕСПУБЛИКЕ РЫНОК ДАВНО СЛОЖИЛСЯ, МЫ ЗДЕСЬ ПРИСУТСТВУЕМ ПРАКТИЧЕСКИ ВЕЗДЕ, А НАМ НУЖНЫ НОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА, УЧИТЫВАЯ, ЧТО НАМ ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КАЧЕСТВА

тельно договор о последующем выкупе у нас есть. А пока мы завод строим: таких свободных денежных средств нет. Одновременно надо построить склады, магазины, запустить новую линейку продукции. Нам нужно обеспечить рост в каждом звене цепочки: производство, сбыт, логистика, чтобы за 2–3 года решить задачи, которые ставит перед нами правительство Башкортостана. К примеру, увеличить поступления налогов и акцизов в республиканский бюджет.

— Есть ли планы продажи на экспорт?

— Мы только недавно создали отдел экспорта. Это, безусловно, пространство для роста.

— Допустим, выйти в Duty free?

— Допустим. Но вы знаете, туда не так просто зайти. Там жесткие критерии. Но мы будем стремиться.

— Доля реализации продукции «Башспирта» в республике выросла или осталась прежней?

— За год мы увеличили продажи за пределы республики процентов на 20. В республике рынок давно сложился, мы здесь присутствуем практически везде. В итоге за 9 мес. текущего года 2,3 млн дал мы продали за пределами и в республике около 1,1 млн дал.

Но предприятию нужны новые рынки сбыта, учитывая, что нам есть чем гордиться с точки зрения качества. Вы знаете, сегодня «Башспирт» — компания, выпускающая биологически чистую продукцию. Все филиалы имеют сертификаты на соответствие международным стандартам ISO 22000, FSSC 22000 и стандарту «Эко-продукт».

— Насколько выгодно «Башспирту» сегодня разливать чужие бренды?

— Лицензионный розлив интересен для загрузки собственных мощностей и увеличения объемов отгрузки федеральным ритейлерам. Нам это, может, не так выгодно с точки зрения прибыли, но определенно необходимо с точки зрения объемов производства и реализации. Тем более что наш акционер ставит задачу удвоить объем производства к 2022 году. И я скажу, что мы собираемся увеличить производство до 6 млн дал в год уже, возможно, в следующем году.

— Как сейчас выглядит ваш портфель лицензионного розлива?

— У нас пять партнеров. Крупнейшим пока остается екатеринбургский «Пак-комплект» — у нас договор на