

Интервью с председателем совета директоров SVL Group Борисом Титовым



Старейшее российское производство игристых вин "Абрау-Дюрсо" за три года с момента смены собственника увеличило продажи более чем в три раза. Борис Титов, председатель совета директоров SVL Group, владеющей с 2006 г. контрольным пакетом компании, не жалеет на виноделие ни времени, ни денег. Но в 2010 г. должны вступить в силу сразу два важных для него закона: о производстве и обороте алкогольной продукции и о торговле. Если их примут в нынешнем виде, это может нанести двойной удар по такому производству, как "Абрау-Дюрсо". В интервью Slon.ru Борис Титов рассказывает, что, на самом деле, не так с российским винным рынком и в каком регулировании он нуждается.

– Кажется, что во время развернувшейся антиалкогольной кампании производителям вина будет легче остальных. В готовящемся законе об обороте и производстве алкогольной продукции и спирта на виноделов, похоже, придется наименьший удар.

– А акцизы? Общий пакет изменений, которые готовятся на алкогольном рынке, безусловно, негативно отразится и на нас. Но здесь надо говорить о том, что в большинстве стран вино вообще не попадает под регулирование. Те правила, которые распространяются на крепкий алкоголь и спиртосодержащие напитки, абсолютно не касаются вина. И только у нас возможна такая глупость: виноград регулируется Минсельхозом, а вино – Росалкогольрегулированием. Мы, конечно, за то, чтобы вино – настоящее вино, крепостью до 15% без добавления спирта, точнее, содержащее спирт, полученный только в результате процесса брожения, – как продукт абсолютно безвредный не должно регулироваться так же, как другой алкоголь. Я не видел еще ни одного винного алкоголика или человека, спившегося на шампанском. Хотя... Как говорила мадам Боллинджер: "Когда мне весело, я пью шампанское. И если мне грустно, пью шампанское. Если у меня нет аппетита, я открываю бутылку шампанского, и если я голодна, я делаю то же самое. Во всех других случаях я его не пью, разве что, если меня мучает жажда".

Но, кроме шуток, вино должно регулироваться отдельно и безакцизно. Оно должно быть доступным и служить заменой крепким напиткам.

– Но мне кажется, что и при нынешней системе с уплатой акцизов на полках магазинов полно дешевого вина. В пределах ста рублей.

– Нет, я как раз имел в виду именно производство вина, а не бодяжничество. Я вам скажу, что сегодня продать нормальное игристое вино даже из импортного виноматериала при стоимости бутылки, пробки, марки, доставки по 70 руб. за бутылку в магазине, – невозможно. Более того, игристые вина имеют ярко выраженную сезонность. В целом, на четвертый квартал приходится до 60% годовых продаж, а 90% новогоднего шампанского покупается вообще в последние 15 дней года. В первую очередь, поддержать такую сезонность непросто, с точки зрения финансов. Летом мы работаем в основном на склад, готовим запасы к Новому году. Такая схема ложится на себестоимость, на издержки. Но такова судьба. Я не знаю ни одного производителя шампанского, который не ставил бы своей задачей сделать его напитком ежедневного потребления. Сейчас действуют программы в Шампани, в Италии и в Америке, которые популяризуют шампанское, в том смысле, что оно может так же часто употребляться, как и тихие вина.

– Какова минимальная цена игристого вина в магазине, на ваш взгляд?

– От 100 – 150 руб. за бутылку. При этом мы не говорим о классическом методе, только о резервуарном. У "Абрау-Дюрсо" самое дешевое игристое вино, выполненное как раз таким способом, стоит в рознице по 220 руб. Классика [шампанское, сделанное по классической технологии: в бутылках, выдержанное от трех лет] начинается от 350 – 400 руб. Сейчас мы выходим с новыми премиальными продуктами молодого шампанского, которое уже мы сделали. Весной 2010 года будет проведен полный ребрендинг, новая этикетка, вкус будет более французский. Вообще же наш диапазон – от 200 руб до 1500 руб. за бутылку.

БОРЬБА С САМОВАРАМИ

– Но ведь если определять минимальную розничную цену в таких пределах, мы, получается, сейчас бросаем камень в огород большинства основных производителей: "Истока", "Игристых вин Санкт-Петербурга", МКШВ и так далее.

– Нет, они как раз попадают в эту стоимость. Я, помню, видел бутылку как раз за 70 руб. какого-то малоизвестного московского производителя, и вот я бы побоялся его даже пробовать. Такого плана продукцию необходимо проверять на технологию изготовления и содержания в готовой продукции того же винограда, например.

– С нового года должна быть введена минимальная цена водки. Предлагаете установить минимальную цену для вина?

– У нас на Кубани 1 кг винограда стоит порядка 25 руб., виноматериал при такой стоимости сырья будет получаться в районе 1 евро за литр. Импортировать, может, только немного дешевле, но это – если качественный. Я не говорю о том, сколько приходит сюда дешевого виноматериала из той же Испании танкерами.

– Но если российское виноделие не конкурентно? Наверное, нельзя сказать, что чего-то существенного добились в "Шато ле Гран Восток", в рознице их практически и нет...

– Они, по крайней мере, продвинуты немного дальше, чем многие другие производители. "Фанагория", "Дионис" – они тоже уже вполне по уровню качества подбираются к уровню вин из стран Нового света по 5 евро за бутылку. Сама отрасль не является суперприбыльной. Заниматься вином всегда было делом сумасшедших, в хорошем смысле этого слова, людей. Но настолько это интересное и благородное занятие, что многие попросту забывают, что это должно приносить прибыль. Конечно, есть вполне коммерческие предприятия, которые разливают дешевые виноматериалы и продают их миллионными партиями. Но это – не виноделы.

– В одном из ваших интервью я прочла, что вы их называете самоварами...

– Да, под "самоварами" я имел в виду те самые огромные предприятия, о которых шла речь выше. У них производство в огромных резервуарах, и они в течение 17 – 18 дней выдают готовый продукт. С другой стороны, у нас много тех, кто действительно пытается заниматься виноделием, при этом коммерчески являются не самыми успешными. Считаю, что они делают огромное дело, и думаю, что с точки зрения собственного удовлетворения, они вполне счастливы. "Цимлянские вина", "Мысхако", "Фанагория", те же "Шато ле Гран Восток", "Кубань-вино" со своим Chateau Tamagne ("Шато Тамань"). Они как раз сосредоточены на качестве. Мы третий год управляем производством и тоже много уже добились. Мы вложили около \$20 млн в технологии и порядка \$5 млн в виноградники. Началось с высадки 170 гектаров винограда, изменили систему его транспортировки, в сборе мы наконец-то ушли от так называемых "лодочек". Поставили французские прессы, которые обеспечивают деликатный отжим. Теперь мы делаем основной продукт из сока первого отжима – сивее. Заменяли старые дубовые бочки, завершили реконструкцию цеха розлива и отделки. Еще два прессы закупили к новому урожаю – растет количество винограда. Кроме того, мы расширяем производство классики. В 2009 г. мы продали 600 000 бутылок, в следующем году продадим уже 1 млн, а в 2011 г. мы планируем уже 3 млн бутылок. Мы уже заложили столько на выдержку: в 2008 г. – 2,95 млн бутылок, в 2009 г. – 3,05 млн. Сейчас в подвалах у нас порядка 8 млн бутылок, которые выдерживаются, зреют и ждут своего часа. Ремюаж [способ избавления игристого вина от осадка при шампанизации в бутылках] усовершенствовали. Когда мы приглашали французов, то шутили, что, мол, мы вас научим классическому ремюажу. Ведь у нас виноделие застряло на уровне 1917 г. Все вручную, а они давно уже ушли от ручного ремюажа, в основном это существует в виде шоу. У них это давно автоматизированный процесс. У нас на

него уходило до трех месяцев, в автоматизированном виде он идет семь дней. Да и свободного места становится больше, и мы можем увеличить выпуск классики. Хотя у нас и так тоннели общей длиной 5,5 км, а, например, 16-ый тоннель – 600 метров в длину, это три футбольных поля.

ДОРОГОЕ РОССИЙСКОЕ

– Но у вас много производится и дешевых вин, изготовленных резервуарным способом.

– С 2006 г. мы увеличили их выпуск в 3,5 раза. Сначала выпускали 3,5 млн бутылок в год, причем не очень хорошего качества, потому что был старый цех. Сегодня мы можем выпускать 12 млн бутылок. А всего, вместе с классикой, у нас будет 15 млн бутылок.

– Но это не так уж и мало, тот же петербургский завод, кажется, производит 60 млн бутылок в год.

– У них мощность 70 млн бутылок в год, но это совсем другое шампанское. Для резервуарного вина мы покупаем только виноматериал из ЮАР, только с тех плантаций, за которыми следим. Пробовали и в Чили и в Аргентине, но пока приемлемого качества не нашли, кроме того, в Аргентине проблемы политического характера и они не очень надежные поставщики. Поэтому мы, если и импортируем виноматериал, то только из ЮАР. И обходится он нам во столько же, во сколько и местный. А не по 20 – 30 евроцентов, как в случае с некоторыми другими производителями.

– Но ведь у нас в стране очень немного винограда выращивается? Тем более он недешевый...

– У нас на отечественное вино вообще приходится примерно 20% рынка. Нам же только на классику вот-вот начало хватать. В прошлом году мы собрали около 1000 т, в этом году было уже 1500 т и докупили еще 500 т у соседних хозяйств. На следующий год, думаю, что мы уже соберем 3500 т. местного винограда. Просто сейчас как раз доходят до периода плодоношения те виноградники, которые были заложены примерно три года назад, как нами, так и другими производителями. Сейчас в Краснодарском крае уже тысячи гектаров виноградников, заложенных преимущественно благодаря госпрограмме поддержки, когда полностью дотиrowались процентные ставки по кредитам, по виноградарству.

Сейчас в России будет значительно больше своего вина, чем было раньше. Точно трудно сказать, как изменится пропорция. Но еще думаю, что будет снижаться потребление дешевого вина. Как это происходило в Америке, которая на 80% потребляла собственное дешевое игристое вино. Сейчас там 60% продаж приходится на вино среднеценового диапазона, в наших ценах это 300 – 1000 руб. Мне кажется, что у нас с ростом доходов будет так же происходить, люди будут понимать, что пить дешевое не стоит. Но все зависит от того, будет ли государство продолжать поддерживать производство винограда.

– А пока спрос на игристые вина вроде бы только падает из-за снижения покупательной способности. А еще в начале года "Союзплодоимпорт" поднял цены на лицензию на "Советское шампанское".

– Да, у всех сейчас проблемы, все стали меньше производить. "Исток" в этом году очень мало произвел, согласно информации в прессе – у них финансовые проблемы, и они в ноябре, перед Новым годом, вообще ничего не выпустили, остановились.

А история с "Советским" – это вообще какая-то афера. Те производители, которые до последнего времени выпускали "советское", теперь переключились на "российское шампанское" и быстро восстановились в продажах. А само "советское" умерло. Государство передает неким организациям в управление марку, при этом стоимость роялти для остальных вырастает в шесть раз. И никто не переполошился. При этом они переходят на давальческую схему, не оценивая свои риски и возможности. История на уровне начала наших 90-х.

РАБОТА НА ТУРИСТОВ

– В начале разговора вы упомянули, что рентабельность в винном бизнесе невысокая, а у вас насколько прибылен бизнес?

– Она невысокая, конечно, но и не такая уж и маленькая. При продажах в 2008 г. в 1,7 млрд руб. чистая прибыль была немногим больше 200 млн руб. Вся она была реинвестирована в производство. У нас большая кредиторская задолженность, мы финансируем предприятия за счет средств группы плюс привлекаем банковские деньги, благодарны Сбербанку за то, что они в нелегкое время в нас поверили. Это долгосрочный проект, сроки окупаемости, понятно, что составляют не один год. Это был только первый этап инвестирования, но будут второй и третий. Кроме того, я забыл рассказать, что мы реконструировали музей "Абрау-Дюрсо", открыли семь дегустационных залов, магазины сувениров и вина, восстановили старый завод,

куда раньше никого не пускали.

– И сколько приходится у вас на доходы от туристической деятельности, какое количество туристов приезжает?

– В 2009 г. было 118 000, в прошлом году было 125 000. Кризис. В летние месяцы доходы от туризма сопоставимы с продажами вина. А за год от этой деятельности мы получаем порядка 40 млн руб. Ну и люди не могут, побывав на экскурсии, не купить шампанского. После отпуска они увозят вино с собой домой и становятся, по сути, нашими агентами. Если им понравилось на заводе, они будут продолжать и у себя дома покупать наше вино.

– А как же получилось, что, как вы говорите, предприятие до вашего прихода оказалось в упадке?

– Виноделие в целом было в достаточно плохом состоянии, вообще считалось, что им нельзя заниматься. Надо сказать, что компании "Ариант", продавшей нам первый пакет в 2004 г. (30%), величина этого пакета не давала реальной возможности управления. Нам же удалось довести пакет до контрольного [в 2006 г. выкупили 28% у частных компаний, которые в свое время приобрели акции у администрации Краснодарского края]. А когда уже были все рычаги управления, начали инвестировать. И такая смена акционера, когда основным владельцем стала частная компания, привело к тому, что "Абрау-Дюрсо" начало развиваться.

ТРУДНОСТИ С ТОРГОВЛЕЙ

– Произвести продукт – это полдела, надо еще суметь и продать. Как у вас строятся взаимоотношения с сетями?

– Проблемы начались в кризис. Финансовые схемы дистрибьюторов начали лопаться. Их же надо финансировать от поставки на заводе до получения денег от сети. А у них отсрочка 90 дней минимум. Они пробовали кредитоваться в банках, но, в итоге, пошли неплатежи, и мы решили сделать собственного дистрибьютора, чтобы он был для нас полностью прозрачен, с точки зрения финансовых потоков. Полностью замена дистрибуции произошла в первых числах июля 2009 г., и сейчас одна наша компания продает даже больше, чем все вместе взятые раньше. Мы и на экспорт планируем выходить с этим же дистрибьютором. У нас уже есть склад в Москве, и при заводе большой склад в 800 000 м².

– Ну, а как же сами сети, вы всем довольны? Вы же наверняка в курсе

происходящего вокруг закона о торговле?

– Да, сейчас закон уйдет снова в долгий период согласований. Могу сказать, что сети ведут себя неправильно, те условия, которые ими выдвигаются, очень жесткие. Особенно по ретробонусам и отсрочкам платежей. Но это все – от отсутствия конкуренции. С другой стороны, говоря о законе: если не учитывать интересы сетей, устанавливать глупые ограничения, то это приведет к тому, что произойдет вымывание товаров с полок и мы получим обратный результат. Моя работа в "Деловой России", в том числе, идет и над законом о торговле, мы хотим найти некий компромиссный вариант. Да, по сути мы его уже нашли, но тут вмешалась группа депутатов левого толка во главе с Лисовским. Они заблокировали нашу версию, теперь вот в аппарате президента их версию заблокировали.

– А если перенесут принятие этого закона на следующий год?

– Не знаю, может, последует волюнтаристское, волевое решение. Но это приведет к негативным последствиям. Простой пример: требование существенно сократить отсрочки платежей и заставить сети платить быстрее приведет к вымыванию товаров с полок. Они будут покупать только те товары, в которых уверены, что они гарантированно быстро будут распроданы. Нам-то хорошо, мы – "Абрау-Дюрсо", но других, новых видов шампанских уже точно не будет. Ну, или некоторые предпочтут более дешевые вина нам. Но, повторюсь, никакого разнообразия уже не будет.

Источник: [Деловые новости и блоги slon.ru](#)