

Продукты информационного агентства "INFOLine" были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство "INFOLine" было принято в единую ассоциацию консалтинговых и маркетинговых агентств мира "ESOMAR". В соответствии с правилами ассоциации все продукты агентства "INFOLine" сертифицируются по общеевропейским стандартам, что гарантирует нашим клиентам получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.



Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты агентства "INFOLine". Компания "Lexis-Nexis" с 1973 года интегрирует информацию от 9000 СМИ всего мира, в рамках работы по мониторингу данных о России и странах СНГ сбор информации осуществляет с помощью продуктов агентства "INFOLine".



Информационное агентство "INFOLine" имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

Информационная услуга «База событий»

"Крепкие алкогольные напитки"

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- PR-поддержка
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ и многое другое





Содержание выпуска

Новости рынка напитков.....	5
ГД усилила ответственность за нарушения по производству и обороту алкоголя.....	5
Мэрия Самары определила границы территорий, вблизи которых запрещается розничная продажа алкоголя.....	5
В 2014 году в Белоруссии будут увеличены акцизные ставки на алкоголь.....	6
Производство 15 белорусских предприятий удостоена права маркироваться знаком качества "ГУСТ".....	6
Сырье уступило производству. "Эксперт Северо-Запад". № 49 2013.....	6
Лучшая упаковка России 2013. "AdMe.ru". 12 декабря 2013.....	7
Алкобарометр показывает кризис. "RBC daily". 13 декабря 2013.....	10
Качество сделано в России? "КузПресс - информационно-аналитический ресурс Новокузнецка". 16 декабря 2013.....	11
Отраслевые мероприятия.....	13
АЛКОКОНГРЕСС-2014. Вызовы будущего – госрегулирование, налоги, розница.....	13
Агропромышленный инвестиционный форум начнется в Якутии.....	13
В преддверии Нового года грандиозный праздник еды – Ярмарка "ПИР" – в третий раз собирает на одной площадке самые интересные региональные продукты из России и Европы, популярные московские рестораны и поп-ап-кафе, известных шеф-поваров, а также более 150 производителей и поставщиков с отличными ценами на качественные продукты.....	13
В целях дальнейшего расширения торгово-экономического сотрудничества Алтайского края со странами дальнего зарубежья Администрация Алтайского края формирует делегацию представителей агропромышленных организаций, а также заинтересованных лиц для участия в качестве профессиональных посетителей в международной выставке "Зеленая неделя".....	15
Республика Мордовия готовится к участию в крупнейшем международном агропродовольственном форуме "Зеленая неделя-2014".....	15
Пищевые ингредиенты.....	16
В рамках семинара "Ярмарка идей" направления "Безалкогольные напитки", состоявшегося в октябре в Центральном офисе ГК "СОЮЗСНАБ", производителям отрасли была представлена линейка экзотических лимонадов.....	16
Компания Symrise, один из мировых лидеров в производстве ароматизаторов и вкусообразующих ингредиентов, получила почётную награду FI Europe Excellence Awards в номинации "Инициатива года - социальная ответственность".....	16
Искусственный подсластитель аспартам безопасен для здоровья.....	16
Крепкие алкогольные напитки.....	17
Новости рынка крепких алкогольных напитков.....	17
9 декабря 2013 в Москве состоялось заседание рабочей группы по развитию виноделия в Российской Федерации Экспертного совета при Росалкогольрегулировании.....	17
Алкоголь может стать товаром общего рынка стран Таможенной тройки.....	17
Росалкогольрегулирование: Информационное сообщение о порядке представления деклараций об объеме производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей за IV квартал 2013 года.....	17
Водка будет дорожать. "Петербургское качество". № 11 2013.....	18
Россия формирует бренд "Казахская водка". "ЦИФРРА". 9 декабря 2013.....	18
Налог на вредность. "Российская газета". 10 декабря 2013.....	28
За водкой придется ходить в специальное место. "Утро.ru". 10 декабря 2013.....	29
Монопольно-алкогольный синдром. "Свободная пресса". 10 декабря 2013.....	29
Паленая водка бродит по России. "Труд". 12 декабря 2013.....	31
Пьем только свое исключительно в рекламных целях! "ЦИФРРА". 16 декабря 2013.....	32
Новости компаний.....	42
В Росалкогольрегулировании проведен общероссийский день приема граждан.....	42
В январе 2014 года на полках российских магазинов появится новый продукт, выпускаемый под ТМ "Высота" - водка премиум-класса "Высота Ice Peak".....	42
Корпорация "Русский Стандарт" объявляет о заключении контракта с Heaven Hill Distilleries.....	42
Россия защитит права на водку "Столичная" в США.....	43
ПГ "Ладога": Саймон Диффорд оценил ликер Fruko Schulz Advocaat.....	43
Татспиритром: 5 декабря состоялась выставка-презентация предметов роскоши и стиля - MILLIONAIRE LIMITED EDITION.....	43
На "ЗОЛОТОМ ГРАМОФОНЕ" спели под NEMIROFF.....	44
Суд утвердил мировое соглашение между заводом "Кристалл" и "Казенка" на 621 млн руб.....	44
В Перми приостановлена работа крупной торговой сети по продаже алкоголя.....	44
Компания Йорис Иде (JORIS IDE) расширяет свою деятельность на Северном Кавказе.....	44
11 декабря 2013 года департаментом потребительского рынка Ростовской области совместно с ООО "Моцарт-Хаус" было проведено заседание областной декусационной комиссии, в котором подведены итоги работы предприятий-производителей алкогольной продукции в уходящем году.....	45
Beluga выпустила к новому году лимитированную коллекцию новогодних бутылок.....	45
АСГМ не поверил, что информация о пиве и коньяке относится не к рекламе, а к достопримечательностям.....	45
Во Владивостоке прошел гастрономический ужин для ключевых партнеров Группы Компаний "КуН".....	46
Компания "СНМПЛ" - эксклюзивный импортер и дистрибутор шотландской компании Burn Stewart Distillers в России - представляет обновленный виски BLACK BOTTLE.....	46



Компания Simple: 4 400 000 рублей переведены в фонд "Линия жизни".....	47
ОАО "Уржумский СВЗ" расширяет географию поставок	47
Правоохранительные органы заинтересовались историей банкротства воронежского ЛВЗ "Висант".	47
Председателем "Кузбасского алкогольного союза" выбрана Анастасия Танасюк, вице-президент холдинговой компании "СДС" по СМИ и торговле.....	47
Продукция ООО "Штоф" может исчезнуть с прилавков магазинов в Кузбассе.....	48
"Оша" настоялась. "Коммерсантъ в Омске". 10 декабря 2013	48
Воронежский арбитраж разрешил продавать товарные знаки Бутурлиновского ЛВЗ. "Коммерсантъ в Воронеже". 11 декабря 2013	49
В Орле приставы взыскали с ликероводочного завода налоги на 40 млн. "Российская газета". 12 декабря 2013	49
Заур Балагов – президент ГК Даймонд о качестве алкоголя на рынке и социальной ответственности. "АлкоЭксперт". 12 декабря 2013	50

Региональные новости.....52

Арбитраж отменил постановление, ограничивающее продажу спиртного в Забайкалье.	52
Потребление алкоголя в Пензенской области составляет 8,31 л на душу населения.	52
Роспотребнадзор: на Урале повысилось качество алкоголя.	52
Поправка в градусах. "Итоги". № 50 2013	52
"Сухой закон" не по закону. "ИА Чита.Ру". 10 декабря 2013	53

Зарубежные новости.....55

"Хортиця" возглавила ТОП-25 популярных брендов Украины.....	55
ТМ "Перепёлка" "Классична" и "Домашня" представлена в объеме 1 литр	55
Эксперт: отмена института импортеров алкогольной продукции не сильно повлияет на рынок Беларуси.....	55
Дегустация армянского коньяка прошла в британском парламенте.	56
Кыргызстан: Ассоциация производителей алкогольной продукции считает, что правительство потеряло в 2013 году порядка 250 млн сомов дополнительных налогов.	56
С 1 января 2014 года в Узбекистане будут увеличены минимальные цены на алкогольные напитки.	56
Эстонское правительство намеревается поднять акциз на алкоголь, чтобы уменьшить объемы его потребления.	56
Производство коньяка в Молдове выросло почти на 40%.....	56
Glenmorangie выпустил органическую партию исторического виски.	57
Jack Daniel's продвигает виски на трехмерной праздничной платформе.	57
Remy Martin по-прежнему один из самых дорогостоящих коньяков в мире.	57
Shumi Love Design разработал дизайн для коньяка "KVINT"	57
В связи с приближением зимних праздников коньячная марка AleXX подготовила специальную, ограниченную партию своего напитка под наименованием AleXX Blue Horse.....	58
Винокурня Arpan выпустила новинку - Single Sherry Cask.....	58
Госдеп США заявил, что закупает отечественный алкоголь в рекламных целях.....	59
Честный подход без сокрытия суровой реальности лежит в основе идеи дизайна для бренда Ambassador, разработанный норвежской студией Bleed.	59
Производитель водки "Петрус" решил заняться ритейлом самостоятельно. "RetailStudio.org". 10 декабря 2013.....	59
Жизнь после бочки. "Коммерсантъ-Украина". 13 декабря 2013	60
Вредная привычка. "Коммерсантъ-Украина". 16 декабря 2013.....	61

Новости рынка вина.....63

За последние 10 лет в Москве стали меньше пить водки и больше вина.	63
Благодаря открытию рынка РФ объемы экспорта грузинских вин в денежном выражении увеличились на 81,9%	63
НВК присудил награды 2013.....	63
Новый консорциум производителей итальянских вин выходит на российский рынок.	63
РОСГЛАВВИНО предложит Президенту, Думе и Правительству альтернативу введению Госмонополии на розничную продажу винодельческой продукции.	64
6 декабря 2013 года представители руководства компании Фанагория приняли участие в юбилейной дегустации коллекционных вин НПАО "Массандра", г. Ялта, Крым.	64
Россия: "Фанагория" увеличила производство продукции на 10%.....	65
Фанагория уверенно закрепляется в Крыму.	65
Пожар на петербургском заводе "Игристых вин" тушили в течение часа.	66
В Краснодаре открылась выставка Андрея Попова "Настроение" при поддержке марки "Шато Тамань".....	66
В Краснодаре отметили краевой День бухгалтера при поддержке марки "Шато Тамань".	66
В Маноне состоялась презентация книги Юлии Басовой "Холостяк под номером шесть" при поддержке "Шато Тамань".....	66
В Москве состоялась премьера новогодней комедии "Полярный рейс" при поддержке марки "Шато Тамань".	67
Работы Ставропольских виноградарей заинтересовали абхазских коллег.	67
Виноделы Темрюкского района подготовились к предновогоднему спросу.....	67
Винный магазин Чичваркина в Лондоне получил престижную премию.	68
Украина: уже в 2014 году на законодательном уровне может быть установлен 15-процентный лимит отечественных сортов виноградных насаждений в хозяйствах всех форм собственности.	69
ЮНЕСКО признала культурным наследием традиционный грузинский способ изготовления вина.	69
'Трайп' намерен увеличить свою долю в 'Минском заводе игристых вин' почти до блокирующего пакета.	69
Европарламент разрешил беспошлинный ввоз молдавских вин на территории стран ЕС.	70
"Винная станция" позаботится о сохранности вина.	70
"Магарах" установил памятный знак при входе в Ливадийскую экспериментальную базу и реконструировал старинную беседку.....	70
С 1 января 2014 года Молдавия сможет поставлять свои вина в страны ЕС.	71
Armand de Brignac представит самую большую в мире бутылку розового шампанского.	71
SHUMI LOVE DESIGN разработал дизайн упаковки для шампанского "Жемчужина Азова".....	71
Ассоциацию Premium Familiae Vini возглавил Доминик Симингтон.	72



Винное наследие страны пустили с молотка.....	72
Испанская студия Tarrida Wine разработала дизайн этикетки для серии вин Tarrida.....	73
Миллионер в США обвиняется в сбыте дешевого вина под видом старинного.....	73
Найдет способ услышать шампанское.....	73
Онищенко: Конфеты "Рошен" и молдавские вина нужно привести в порядок. "Российская газета". 9 декабря 2013.....	74
Opus One купил китаец. "Независимый винный клуб". 9 декабря 2013.....	74
Украина за плодово-ягодное вино. "Независимый винный клуб". 9 декабря 2013.....	74
"Вино такой продукт, с которым очень легко вешать лапшу на уши". "Коммерсантъ-ФМ". 10 декабря 2013.....	74
Самарский губернатор пострадал за алкоголь. "ФедералПресс". 11 декабря 2013.....	75
"Цимлянские вина": потенциал, традиции, качество. "Спиртные напитки". 12 декабря 2013.....	76
Янтарная лоза. "Российская газета". 13 декабря 2013.....	78
Вино с Валерией Труфакиной. "Коммерсантъ-Украина". 13 декабря 2013.....	78
Импорт, обошедший производство. "ЦИФРА". 13 декабря 2013.....	79
Что молдаванину хорошо, европейцу даром не нужно. "Независимая газета". 13 декабря 2013.....	89



Новости рынка напитков

ГД усилила ответственность за нарушения по производству и обороту алкоголя.

Государственная дума приняла в третьем чтении поправки, усиливающие уголовную и административную ответственность за нарушения в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Законом вводится в Уголовный кодекс РФ конфискация денег, ценностей и иного имущества, полученных в результате производства, приобретения, хранения, перевозки или сбыта немаркированных товаров и продукции.

Документ устанавливает нижний предел срока наказания в виде лишения свободы (от двух до шести лет) за вовлечение несовершеннолетнего в систематическое употребление (распитие) алкогольной и спиртосодержащей продукции с применением насилия или с угрозой его применения (действующая норма - до 6 лет без нижнего предела).

Предусматривается повышение ответственности за производство, приобретение, хранение, перевозку в целях сбыта или продажи немаркированной алкогольной продукции, подлежащей обязательной маркировке акцизными марками либо федеральными специальными марками, эти деяния выделяются в самостоятельные составы преступлений.

Также устанавливается уголовная ответственность за изготовление в целях сбыта или сбыт поддельных акцизных марок либо федеральных специальных марок для маркировки алкогольной продукции в виде штрафа от 300 тыс. до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы, иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо принудительными работами на срок до трех лет или лишением свободы на тот же срок.

Кроме того, предусматривается уголовная ответственность за использование для маркировки алкогольной продукции заведомо поддельных акцизных марок или федеральных специальных марок. За данный вид правонарушения предлагается ввести штраф в размере от 300 тыс. до 700 тыс. руб. или в размере заработной платы, иного дохода осужденного за период от 1 года до 3 лет, принудительные работы на срок до пяти лет либо лишение свободы на тот же срок.

Ряд поправок вносится в Кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП). Так, предусматривается увеличение штрафа за вовлечение несовершеннолетнего в употребление алкогольной и спиртосодержащей продукции или одурманивающих веществ до 1,5-3 тыс. руб. (сейчас - от 100 до 300 руб.). Те же действия, совершенные родителями или иными законными представителями несовершеннолетних, а также лицами, на которых возложены обязанности по обучению и воспитанию несовершеннолетних, будут наказываться штрафом от 4 тыс. до 5 тыс. руб. (сейчас - от 500 до 1 тыс. руб.).

Уточняется, что административная ответственность возникает не за появление где-либо, а за нахождение в состоянии опьянения несовершеннолетних в возрасте до 16 лет либо потребление (распитие) ими алкогольной и спиртосодержащей продукции, либо потребление ими наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача, иных одурманивающих веществ, без указания конкретных мест.

Также предлагается увеличить срок давности привлечения к ответственности лиц, нарушивших законодательство в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции с двух месяцев до одного года.

Устанавливается ответственность в виде штрафа за оборот этилового спирта (за исключением розничной продажи), алкогольной и спиртосодержащей продукции без сопроводительных документов, удостоверяющих легальность их производства и оборота - на должностных лиц в размере от 10 тыс. до 15 тыс. руб. с конфискацией продукции; на юридических лиц - от 200 тыс. до 300 тыс. руб. с конфискацией продукции.

Предусматривается ответственность за производство или оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции с нарушением лицензионных требований, а также с грубым нарушением указанных лицензионных требований, а также без соответствующей лицензии; за невыполнение законных требований должностного лица Росалкогольрегулирования, а также за невыполнение в установленный срок законного предписания указанного органа. (РосБизнесКонсалтинг 10.12.13)

Мэрия Самары определила границы территорий, вблизи которых запрещается розничная продажа алкоголя.

Согласно постановлению администрации Самары, в областной столице утвержден список организаций, вблизи которых не допускается розничная торговля алкоголем.

Так, пункты продажи алкоголя должны располагаться на расстоянии 50 - 70 м от детских образовательных и медицинских учреждений. Если речь идет об объектах спорта - то на расстоянии 100 - 120 м. Та же самая удаленность относится к рынкам и объектам военного назначения.

В утвержденный список объектов вошли 518 детских образовательных учреждений, 62 медицинские организации, 14 объектов спорта, четыре вокзала, семь рынков и один аэропорт. В течение шести месяцев городским



департаментом строительства и архитектуры будет разработана схема границ прилегающих территорий. (Волга Ньюс 12.12.13)

В 2014 году в Белоруссии будут увеличены акцизные ставки на алкоголь.

В грядущем 2014 году Белоруссия может увеличить акцизы на различные группы подакцизных товаров, и в том числе и на алкоголь. Соответствующий проект закона поступил на рассмотрение в Палату представителей Национального собрания, передает белорусское издание ex-press.by.

Акцизные ставки на алкоголь предполагается увеличить в 2 этапа — сначала 1 января, а затем 1 июля:

- на крепкое спиртное – на 14,5% и 11,1% соответственно;
- на крепленое плодовое вино – на 36,1% и 28,7%;
- на пиво и другие виды алкоголя – на 13-15% и на 6-7%. (AlcoNews.Ru 13.12.13)

Продукция 15 белорусских предприятий удостоена права маркироваться знаком качества "ГУСТ".

Продукция 15 белорусских предприятий удостоена наград конкурса-дегустации "ГУСТ" (Гарант успеха современных товаров) и права маркироваться одноименным знаком качества, сообщили БЕЛТА на Минском заводе виноградных вин, продукция которого также оценивалась в конкурсе.

В этом году конкурс-дегустация "ГУСТ" проводился с 30 октября по 30 ноября в два этапа. В нем приняли участие более 100 предприятий республики, занимающихся производством безалкогольных и алкогольных напитков, продуктов питания в хлебобулочной, кондитерской, овощной, молочной и мясной отраслях пищевой индустрии.

По итогам конкурса право маркироваться знаком качества "ГУСТ" получила продукция следующих предприятий: ЗАО "Минский завод виноградных вин", открытых акционерных обществ "Минский завод игристых вин", "Бабушкина крынка", "Глубокский мясокомбинат", "Волковысский мясокомбинат", "Борисовский мясокомбинат", "Бобруйский мясокомбинат", "Кобринский МСЗ", "Березовский мясоконсервный комбинат", государственных предприятий "Витебский ликероводочный завод "Придвинье", "Совхоз-комбинат "Заря", СООО "Витконпродукт", Воложинский филиал ОАО "Молодечненский молочный комбинат", ЧУП "Бубенько", РДУПП "Пружанский хлебозавод".

Продукция Минского завода виноградных вин признана лучшей в шести номинациях конкурса-дегустации "ГУСТ". В нынешнем году МЗВВ представил на данном конкурсе несколько видов своей продукции. Дипломов победителей в номинации "Вино виноградное" удостоены вина "Старая келья" ТМ Ambassador (вино виноградное натуральное полусладкое белое) и "Легенда Тбилиси" (вино виноградное натуральное полусладкое красное), в номинации "Игристые вина" - "Советское шампанское" полусладкое ТМ Ambassador, в номинации "Вино ароматизированное" - вино виноградное ароматизированное "Вермут Бианко" ТМ "Maldini". В номинации "Джины" отмечен джин "Queen's", в номинации "Водки особые" - "Сваяк. Премиум". Шотландский виски "Gentle's" стал победителем в номинации "Виски". Все напитки, отмеченные дипломами, будут отныне маркироваться знаком "ГУСТ".

Кроме того, ЗАО "Минский завод виноградных вин" награждено дипломом "Золотой Густ" за внедрение новых технологий, стабильно высокое качество и широкий ассортимент выпускаемой продукции. Причем компания по праву удостоена данного диплома, ведь продукция МЗВВ на протяжении многих лет отмечается дипломами и получает награды на конкурсах-дегустациях не только в Беларуси, но и за рубежом.

Конкурс-дегустация "ГУСТ" на лучший продукт проводится с 2001 года при поддержке Министерства сельского хозяйства и продовольствия, а также Белорусского государственного института стандартизации и сертификации. Его целями являются повышение конкурентоспособности отечественной продукции, продвижение белорусских товаров на внутреннем и внешних рынках, внедрение современных упаковочных технологий мирового уровня, стимулирование производства импортозамещающих продуктов питания. (БелТА 12.12.13)

Сырье уступило производству. "Эксперт Северо-Запад". № 49 2013

С начала 2013 года машиностроительные предприятия Северо-Запада сумели запустить столько же инвестиционных проектов, сколько и прежний лидер – лесопромышленный комплекс. Если тренд окрепнет, то структура экономики региона изменится

Такие выводы следуют из очередного инвестиционного обзора, подготовленного Аналитическим центром журнала "Эксперт Северо-Запад". Охвачены девять месяцев 2013 года.

В третьем квартале в регионе запущено 12 проектов, во втором – девять, но большинство стартовали в первом. Причем с июля по сентябрь больше всего проектов (четыре) относятся к отрасли машиностроения – за этот период туда вложено 7,2 млрд рублей. В пищевой и химической промышленности запущено по два проекта, столько же новичков появилось в инфраструктурных проектах. Заметим, что в этот раз сырьевые отрасли оказались менее популярными у инвесторов. В лесопереработке начат лишь один проект – создание лесозавода "Судом" в Псковской области. Инвестором выступает GS Group.

Если посмотреть на отраслевой срез за девять месяцев, то и в этом случае наблюдается конец доминирования сырьевых отраслей среди инвесторов. Так, в нефтепереработке и ЛПК запустили 14 проектов, а в машиностроении, пищевой и химической промышленности и фармацевтике – 30. Конечно, вложения в переработку леса по-прежнему



популярны: за девять месяцев 2013 года инвесторы начали создавать в этой отрасли 12 производств. Но машиностроение сумело догнать леспром – там тоже запущена дюжина проектов, хотя совокупный объем вложений меньше. Но ненамного – разница составляет 2,5 млрд рублей. Тем не менее больше всего денег (56,7 млрд рублей) вложено в сферу услуг – в три проекта, представленные в нашем перечне.

Два слона

Отрадно видеть, что в третьем квартале в регионе появились два новых крупных проекта. Раньше драйвер был, по сути, только один – строительство нефтеперерабатывающего завода в Новгородской области. Теперь в Ленинградской области создается завод по переработке природного газа в аммиак и карбамид. Проект реализует компания "Балтийский карбамидный завод" (входит в Группу компаний "ИСТ"), объем вложений – около 1,5 млрд долларов (47 млрд 425,7 млн рублей), ожидаемая дата окончания – 2018 год.

Второй крупный проект инициировала корпорация Toyota, заявив о расширении мощностей завода в Санкт-Петербурге, чтобы начать выпуск кроссовера RAV4. Объем инвестиций в проект – около 5,9 млрд рублей. Ожидается, что выпуск автомобилей стартует в 2016 году.

Остальные проекты, представленные в перечне, более скромные по заявленным срокам и масштабам: средний срок реализации – два года, причем величина капиталовложений в половине случаев не превышает 1 млрд рублей. Тех, у кого инвестиции измеряются десятками миллиардов, можно пересчитать по пальцам – это максимум, который мы имеем сегодня.

Меньше и дороже

В третьем квартале на Северо-Западе нельзя выделить регион-лидер, который и раньше особенно привлекал инвесторов. Так, по три проекта запущено в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Причем первый регион привлек капиталовложения в машиностроение и фармацевтику, а второй – в химическую и пищевую промышленность. Столько же инвестпроектов стартовало в Вологодской области: один относится к машиностроению, остальные связаны с инфраструктурой. В Калининградской области создаются два предприятия, в Псковской – одно.

Выводы будут точнее, если посмотреть на инвестиционную активность в регионах Северо-Запада за девять месяцев текущего года. Ленинградская область традиционно сумела привлечь больше денежных средств, чем остальные, – 96,8 млрд рублей. Стоит отметить, что этот субъект оказался чемпионом и по количеству инвестпроектов – 18. По этому показателю он идет со значительным отрывом от остальных. "Серебро", если рассудить справедливо, поделили сразу два региона – Новгородская область (47 млрд рублей) и Санкт-Петербург (37,4 млрд). Первая сумела обойти Северную столицу по объему инвестиций за счет строительства нефтеперерабатывающего завода, но проиграла по числу новых проектов – четыре против десяти у Петербурга. По этой же причине получили "бронзу" Псковская (9 млрд рублей, три проекта) и Калининградская (8,4 млрд рублей, восемь проектов) области, хотя и с большим отрывом от лидеров. В аутсайдерах оказались Архангельская область и Ненецкий автономный округ. Там проектов начато на сумму меньше 1 млрд рублей.

Заметим, что большинство регионов наращивают инвестиционную активность за счет привлечения пары-тройки крупных инвесторов. Тогда как растущих за счет и числа проектов, и их масштабов мало. К таким регионам можно отнести Ленинградскую и Калининградскую области, Санкт-Петербург и Республику Коми. Вологодская область хотя и сумела разместить у себя девять новых мощностей, но они вряд помогут существенному росту инвестиционной активности. Объем вложений в них едва превысил 1,5 млрд рублей.

Инвесторов на всех не хватит

Доверяя инвестиционную активность крупным инвесторам, которых в регион приходят единицы, можно столкнуться с масштабными колебаниями и диспропорциями в экономике в дальнейшем. Сегодня об этом говорят данные официальной статистики. Так, объем инвестиций в основной капитал по СЗФО за девять месяцев отстает от результатов аналогичного периода прошлого года на 26,1%. Причем в третьем квартале этот показатель оказался в два раза ниже, чем в предыдущем. Произошло это не только за счет падения деловой активности, но и в результате завершения ряда крупных проектов. Надежду вселяет возобновление проекта "Белкомур". Если он в обозримом будущем сможет перейти в фазу строительства, то рост в регионах возобновится. Правда, по старым законам и правилам.

Очевидно, что затягивать с негативными трендами не стоит. Все-таки инвестиции – это основной драйвер экономического роста в регионах. А так как период между идеей и началом строительства достаточно велик (в том числе за счет огромных сроков, необходимых для получения всех согласований), лучше прямо сейчас планировать новые заводы и мощности. А это, судя по всему, происходит вяло. И если все останется по-прежнему, инвестиционный бум мы увидим не скоро.

В связи с этим между регионами обострится борьба за инвесторов. Привлечь крупных инвесторов в экономику с низкими темпами роста сложно, на это готовы немногие. Они выберут те субъекты федерации, куда и раньше шли инвестиции. Поэтому регионам, которые проигрывают в конкурентной борьбе за хорошие, интересные проекты, придется искать альтернативные источники роста. Или ждать лучших времен. (Эксперт Северо-Запад 10.12.13)

Лучшая упаковка России 2013. "AdMe.ru". 12 декабря 2013



25 примеров самой крутой упаковки и гениальных концептов, придуманных российскими дизайнерами в этом году. После прошлогодней передышки, Depot WPF, лидеры в дизайне упаковки среди отечественных агентств, снова заняли ведущие позиции. Их копилка пополнилась двумя наградами на мировом конкурсе упаковки Pentawards и золотом на конкурсе рекламы Golden Drum.

Кроме Depot WPF, в этом году отличились Viewpoint с их оригинальным дизайном бутылок для английского пива, StudioIn, подхватившие "совиный" тренд этого года и :OTVETDESIGN, который подрисовал консервам хулиганские усики. Отдельно стоит отметить студенческие проекты, впечатляющие своей концептуальностью.

AdMe.ru, продолжая подводить итоги уходящего года, составил рейтинг самой интересной, креативной и красивой упаковки: от печенек до водки, от презервативов до шурупов и саморезов.



1 место. Молоко "Высоко-высоко"

Дизайн молочных продуктов от Depot WPF завоевал "золото" на мировом конкурсе упаковки Pentawards.

2 место. Мука Myllyn Paras

За дизайн упаковки для Myllyn Paras агентство Depot WPF получило "золото" на конкурсе рекламы Восточной Европы Golden Drum.

3 место. Вино Comon Sava



Упаковка от StudioIn обыгрывает русское звучание французского "как дела?"

4 место. Водка "Абсолют"

Ограниченная версия "Абсолют-Москва" от Cosoop Group и Алены Ахмадуллиной.

5 место. Презервативы I'm Siberian

Презервативы для суровых сибирских парней от POWER Brand+Digital.

6 место. Кетчуп Heinz

Ограниченная новогодняя серия от Depot WPF.

7 место. Семечки "Путевые"

Стаканчик самых вкусных семечек, которые раньше продавали старушки, в упаковке от PUNK YOU BRANDS.

8 место. Консервы Sunfeel

Хулиганские усаые персонажи и общая "солнечность" упаковки от агентства :OTVETDESIGN выделяют консервы на полке из ряда других банок.

9 место. Лимонад "Кое-что"

Упаковка с нестандартными для лимонада названием, графикой и персонажами от агентства Depot WPF.

10. Вино El Mariachi

Бутылки в виде мексиканских гитаристов от IKON BC и иллюстратора Стива Симпсона.

11 место. Кружки Lipton

Атмосферные иллюстрации на тему путешествий, сменившие приевшийся образ Lipton от агентства Depot WPF.

12 место. Снеки iCogn

Дизайн снеков от Depot WPF завоевал "серебро" на мировом конкурсе упаковки Pentawards.

13 место. Пиво "Жигулевское"

Главная тема упаковки от Red Pepper — древесная текстура.

14 место. Колбасные снеки Sticado

Компания "Дымов" собственноручно разработало упаковку для "мобильной версии" колбасных снеков Stickado.

На этом реальная упаковка заканчивается, а лучшие концепты мы выделили в отдельный рейтинг.

1 место. Сэндвичи Eat & Go

Складывающаяся упаковка для сэндвичей — студенческий проект Ольги Гамбарян, Дианы Гибадуллиной, Александра Кищенко, Андроника Полоза.

2 место. Водка Firewood

Дизайн Константина Балимонда.

3 место. Упаковка для завода легких металлоконструкций

В "Бренд Бюро" создали суровую упаковку для саморезов и шурупов, на каждый вид товара по хищнику.

4 место. Мёд HONEY

Чтобы понять, что находится внутри упаковки, достаточно лишь формы.

Задачей дизайнеров Максима Арбузова и Павла Губина было сделать стильную и максимально простую упаковку меда. И они великолепно с этим справились.

5 место. Колбаса для кошек Cat's Lunch



Упаковка колбасок от Александры Истратовой привлекает не только внешним видом, но и практичностью: на нее нанесена разметка, по которой удобно отрезать порционные кусочки одинакового размера.
6 место. Печенье "Бла-бла"



Студенческий проект Оксаны Палей, Адели Колдаровой, Заиры Панаевой, Дарьи Сапожниковой.

7 место. Пиво Old Guard

На создание дизайна банки английского пива креаторов агентства Viewpoint вдохновили черные шапки из медвежьей шкуры и красные мундиры королевских гвардейцев.

8 место. Спиртовой раствор

Если б не бирка со штампом аптеки, "Раствор спиртовой" от Геннадия Пчелкина со всеми его галочками и нарочитыми факсимиле можно было бы смело ставить на алкогольную полку.

9 место. Средства для ухода Arboris

Листья на упаковке от OhMyBrand блекнут по мере того, как выходит срок годности.

10 место. Пиво Trophy

Дизайн Галима Ахметзянова, Павла Чуйкина, Павла Губина.

11 место. Средство для мытья посуды CEO

Дизайн Маши Солянкиной, Виктории Каплиной, Никиты Петрова, Романа Власова. (AdMe.ru 12.12.13)

Алкобарометр показывает кризис. "RBC daily". 13 декабря 2013

Многолетние наблюдения за алкогольным рынком позволили известному эксперту прийти к интересному выводу: анализируя показатели роста или падения продаж различных спиртных напитков, можно сделать точный вывод о состоянии экономики страны и социальном климате. Когда экономика на подъеме — потребители скупают вина и шампанское. Растут продажи водки — значит, на дворе кризис. На пороге 2014 года "алкобарометр" г-на Дробиза остановился на отметке "усугубление кризиса".

"Очень показательным был 2008 год, — рассказывает РБК daily Вадим Дробиз. — Прекрасные итоги первых девяти месяцев года: рост продажи вин на 10%, среди крепкого алкоголя тоже рост, но в легальном секторе и дорогих сегментах. Но тут наступил августовский кризис, и в четвертом квартале все рухнуло и продолжило падать весь 2009 год". По мнению эксперта, данные о розничных продажах в 2013 году говорят об усугублении кризиса, несмотря на оптимизм официальной статистики.

Госчиновники разного уровня действительно рапортуют о том, что россияне стали пить значительно меньше алкоголя. На этой неделе глава департамента торговли и услуг правительства Москвы Алексей Немерюк сообщил журналистам, что москвичи в 2013 году выпили на 21% меньше водки, чем годом ранее. Вадим Дробиз считает подобные заявления как минимум некорректными.

"По России учтенные государством продажи крепкого алкоголя в легальной рознице действительно снизились на 15 млн дал, или на 10% объема рынка, — отмечает эксперт. — Однако этот объем был замещен ростом потребления суррогатов — самогона, стеклоочистителей и т.д. — на 17%. Кроме того, выросло присутствие на рынке нелегальной заводской водки, с которой не уплачены налоги и которая также не попадает в поле зрения официальной статистики. Таким образом, потребление крепкого алкоголя в России в 2013 году не упало, а, наоборот, выросло. Просто значительная часть его ушла в тень".



С подобной оценкой согласен председатель правления Союза производителей алкогольной продукции (СПАП) Дмитрий Добров. "Снижение объемов производства крепкого алкоголя имеет абсолютно очевидное объяснение — рост акцизов и, как следствие, рост нелегального производства, — рассказал РБК daily представитель объединения крупнейших российских производителей водки. — При этом, что характерно, продажи нелегального алкоголя идут не только через лицензированную розницу, где просто не фиксируются, но и через те розничные точки, которые к продаже спиртного вообще де-юре отношения не имеют".

Представители крупных водочных компаний не скрывают, что уходящий год для них был не из легких, но при этом надеются сгладить негатив в наступившем "высоком алкосезоне", включающем в себя долгие новогодние праздники. "Вполне очевидно, что повышение акцизов с 1 января 2013 года привело к существенному снижению объемов продаж и производства легальной водки в России, — признает директор по маркетингу Алкогольной сибирской группы (АСГ) Елена Столбовских. — Водка "Пять озер" свои лидерские позиции и долю рынка уверенно сохраняет, но общий объем продаж, естественно, снизился вместе с рынком".

Продажи в предновогодний период позволяют существенно скорректировать общее снижение объемов 2013 года, надеется г-жа Столбовских. По ее словам, в течение года рынок более или менее стабилизировался, потребители привыкли к новой цене и к Новому году, как всегда, пойдут в магазины за алкоголем к праздничному столу. В АСГ отмечают, что в непростых условиях лучше всего чувствовали себя дорогие марки компании.

Подобная ситуация характерна для алкогольного рынка в период экономического кризиса, отмечает Вадим Дробиз. "Единственные категории, учтенные продажи которых не упадут по итогам года, — это виски, ром, премиальная водка — дорогой алкоголь", — отмечает эксперт. При этом, по данным г-на Дробиза, рост категории виски по итогам 2013 года будет достигнут за счет засилья подделок известных марок. "Импорт виски в 2013 году впервые за долгое время не вырастет", — прогнозирует он.

Из крупных алкогольных компаний, присутствующих на российском рынке, рост по итогам года ожидают только в Nemiroff. При этом в компании не скрывают, что позитив для производителей горилки был достигнут благодаря эффекту возвращения бренда, отсутствовавшего на рынке из-за конфликта акционеров, но не забытого потребителями. По словам коммерческого директора компании Татьяны Сырцевой, по итогам года доля компании на рынке должна вырасти до 1,8%.

По мнению председателя совета директоров "Абрау-Дюрсо" Павла Титова, розничные продажи алкогольных напитков зависят порой и от политической ситуации в стране. По его словам, политическая нестабильность зимы прошлого года в России стала причиной падения продаж шампанского. "Игристое вино, пожалуй, один из тех напитков, продажи которого отличаются не только сезонностью, но и зависимостью от настроений в обществе, примером тому может служить прошлый декабрь, когда из-за известных событий у потребителей не было ощущения праздника, и это привело к корректировке спроса, — отметил в беседе с РБК daily г-н Титов. — Декабрь 2013?го проходит без каких-либо пертурбаций, и мы сразу наблюдаем рост заказов от сетей на 20% относительно прошлого предновогоднего периода".

Вадим Дробиз считает, что рост заказов продающего недешевые игристые вина "Абрау" не является показателем. "Ощущающие экономический кризис россияне не склонны увеличивать потребление вина, — отмечает эксперт. — По итогам года объем продаж вина упадет на 3—4%, шампанского — в пределах 5%". При этом г-н Дробиз отмечает, что в Европе и США, переживающих кризис, картина практически аналогична российской: "Во всем мире растет потребление дешевых крепких напитков на фоне падения потребления вин, пива и слабоалкогольных напитков". (RBC daily 13.12.13)

Качество сделано в России? "КузПресс - информационно-аналитический ресурс Новокузнецка". 16 декабря 2013

В сентябре 2013 года Министерство промышленности и торговли России объявило о новой идее - запустить знак качества "Сделано в России". Этот знак может украсить продукцию, высокое качество которой будет подтверждено в ходе экспертизы. Да и потребители, по заверениям чиновников министерства, смогут сказать свое веское слово в пользу того или иного товара.

Логотип и внешний вид самого знака будут разработаны до конца 2013 года. В ноябре был объявлен конкурс для профессиональных и начинающих художников и дизайнеров на лучший знак, и за это время (прием конкурсных работ завершился 8 декабря) было подано более ста заявок с вариантами. В экспертный совет конкурса вошли представители Минпромторга, Академии графического дизайна, в том числе заслуженный художник России, один из участников разработки советского "Знака качества" Валерий Акопов.

Правда, выбрать победителя конкурса, думается, наиболее простая часть процедуры. Потому что на создание самой системы подтверждения качества уйдет еще как минимум год. Среди приоритетных отраслей, где будет присуждаться новый знак, названы сферы производства мяса и молока, а также легкая промышленность. Сертифицировать продукцию по новому знаку будут гослаборатории, но рассматривается и возможность аккредитации негосударственных лабораторий при создаваемой некоммерческой организации, заявили чиновники министерства. Вот тут начинается самое интересное.



Для управления маркой будет создана автономная некоммерческая организация. В ее состав войдут представители профильных министерств и ведомств. А предприятия, желающие получить на свою продукцию заветный знак, должны будут сами оплачивать проведение экспертиз, но получают право участвовать в разработке норм качества. Очень дальновидно: сначала производители сами установят эталоны, а потом заплатят, чтобы экспертиза подтвердила соответствие качества их продукции этим эталонам...

Общественность, конечно, поинтересовалась у авторов идеи, чем их не устроили государственные стандарты: "Производители все равно пишут на упаковке: "Сделано по ГОСТу такому-то и такому-то"! Зачем изобретать велосипед?" Однако как одну из причин разработки новой маркировки представители Министерства промышленности и торговли назвали как раз недостаточную эффективность системы ГОСТов: "Да, государство разрабатывает ГОСТы вместе с участниками рынка, но соответствие их требованиям остается добровольным". Вместе с тем новая марка будет присваиваться также на добровольной основе. Однако деньги за прохождение процедуры придется заплатить.

Вероятно, авторами идеи двигали исключительно благородные побуждения: предполагается, что товары, отмеченные знаком "Сделано в России", вызовут больше доверия у покупателя как прошедшие многоуровневую сертификацию по самым высоким стандартам. Оппоненты из числа рядовых покупателей и это подвергли сомнению: "Знак "Сделано в России", думаю, ни у кого не вызовет доверия, - считает один из новокузнечан. - Потому что всё продаётся и покупается. Можно заплатить кому надо, и твоим товарам дадут знак "Сделано в России". Так что вся эта затея - еще один способ выкачивания денег".

Причем, по-видимому, "выкачивать" их в итоге будут из потребителей. Ведь товар с якобы престижной маркой "Сделано в России" заведомо должен стоить дороже, чем похожие товары без этого знака: производитель потратился на проведение экспертизы, на изменение дизайна упаковки (знак следует размещать на самом видном месте!), да и рекламу надо дать в связи с таким событием... Все эти затраты необходимо возместить, иначе какой смысл в обретении знака? Жаль только, что давать его будут не больше, чем на два-три года, а потом все снова - заявки, экспертизы, подтверждение соответствия и, само собой, новые траты.

Кстати, "Государственный знак качества СССР", который существовал в СССР с 1967 года, был задуман, чтобы повысить эффективность производства отечественных товаров. Так других-то почти и не было! Таким образом советские производители искусственно создавали конкуренцию зарубежным соперникам и убеждали соотечественников, что они покупают лучшее. Правда, в конце 80-х годов знак окончательно дискредитировал себя, потому что прежняя система контроля качества приказала долго жить. Но в первые два десятилетия товары с заветным знаком действительно ценились у потребителей, ведь купить его в некой "некоммерческой организации" было невозможно. И "Знак качества" присуждался не товару, а предприятию-производителю на срок 2-3 года с возможностью дальнейшей переаттестации. То есть, чтобы заработать престижную отметку, всему предприятию следовало потрудиться над качеством всей выпускаемой продукции.

Теперь разработчикам надо приложить максимум усилий, чтобы их задумка не оказалась провальной из-за коррупционных рисков. Ведь сколько знаков на товар ни лепи, потребитель будет платить только за качественный продукт и быстро поймет, что раскрученный знак - еще не гарантия качества. В конце концов, откровенно плохие товары, не выдерживающие никакой конкуренции, тоже могут быть "сделаны в России"... (КузПресс - информационно-аналитический ресурс Новокузнецка 16.12.13)



Отраслевые мероприятия

АЛКОКОНГРЕСС-2014. Вызовы будущего – госрегулирование, налоги, розница.

Главные вопросы отрасли в ответах АЛКОКОНГРЕССа на ПРОДЭКСПО

Открыта регистрация на крупнейшее деловое событие года на алкогольном рынке – XIX АЛКОКОНГРЕСС-2014, традиционно собирающий производителей, представителей профильных органов власти, регионального дистрибьюторского бизнеса и ритейла.

По прогнозам Оргкомитета, АЛКОКОНГРЕСС-2014 привлечет немало делегатов, так как планы алкогольных регуляторов затрагивают интересы все более широкого круга предпринимателей. Предварительные консультации с представителями алкогольного бизнеса и профильных властных структур позволили сформировать Программу мероприятия, исходя из наиболее актуальных отраслевых проблем.

"Осенью 2013 года, - говорит Председатель Оргкомитета АЛКОКОНГРЕССа Юрий Юдич, - мы провели серию консультаций с участниками рынка, властью. На основе собранных мнений была сформирована основная тематика АЛКОКОНГРЕССа. Можно сказать, что оргкомитет выступает лишь техническим оператором КОНГРЕССа, основной его организатор – сама отрасль в лице экспертной группы постоянных делегатов и спикеров мероприятия".

Главными вызовами 2014 года на алкогольном рынке экспертная группа делегатов АЛКОКОНГРЕССа назвала продолжающийся рост акцизных сборов, проблемы розничного оборота и госрегулирование (например, в части лицензирования).

В планах Министерства финансов дальнейшая индексация акцизов. Представители бизнеса и власти в рамках АЛКОКОНГРЕССа рассмотрят отраслевой контекст проблемы повышения акцизов и роста минимальных розничных цен на алкоголь. Темы для обсуждения: как влияет рост ставки акциза на доходную часть бюджета, как изменилась собираемость акцизов после их повышения.

Еще одной важной проблемой, которую планируется обсудить на КОНГРЕССе, станет эффективное регулирование отрасли: возможно ли раздельное регулирование секторов алкогольного рынка, что оно может дать бизнесу, власти и потребителю, какие проблемы может за собой повлечь. К обсуждению этих тем приглашены главы отраслевых союзов производителей ЛВИ, вина, пива.

Не теряет актуальности, по оценкам участников рынка, и тематика розничного оборота алкоголя. В рамках АЛКОКОНГРЕССа эта тема будет представлена с точки зрения регионов в выступлениях представителей местных администраций, региональных дистрибьюторов, локальных сетей. ([АлкоЭксперт](#) 11.12.13)

Агропромышленный инвестиционный форум начнется в Якутии.

Агропромышленный инвестиционный межрегиональный форум, который проводится в рамках мероприятий, посвященный Году села, начинается в Якутии 12 декабря, сообщил РИА Новости представитель правительства республики.

По словам собеседника агентства, в форуме принимают участие представители органов государственной власти, научного сообщества и агропромышленной отрасли Хабаровского, Приморского, Алтайского краев, Новосибирской области, Чукотского автономного округа, Еврейской автономной области и Ростова-на-Дону, а также делегаты от крупных промышленных компаний и банковских учреждений.

На форум ожидается приезд заместителя министра сельского хозяйства России Дмитрия Юрьева и заместителя председателя правления ОАО "Россельхозбанк" Кирилла Левина.

"В рамках форума будут проведены круглые столы, посвященные биотехнологиям в агропромышленном комплексе, привлечению инвестиций, продвижению в регионе продукции, произведенной местными сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями", — сказал представитель правительства.

Центральным мероприятием трехдневного форума станет пленарное заседание на тему "Инвестиции в Агропромышленный комплекс — дорога в будущее". В рамках программы запланировано подписание соглашений, а также пройдут презентации инвестиционных проектов. (РИА Новости 12.12.13)

В преддверии Нового года грандиозный праздник еды – Ярмарка "ПИР" – в третий раз собирает на одной площадке самые интересные региональные продукты из России и Европы, популярные московские рестораны и поп-ап-кафе, известных шеф-поваров, а также более 150 производителей и поставщиков с отличными ценами на качественные продукты.

Ключевые события Ярмарки:

Московские премьеры 50 интересных региональных продуктов

За год организаторы отобрали в 21 регионе нашей страны самые интересные местные продукты, которые в Москве найти сложно или вовсе невозможно. На Ярмарке таких продуктов будет более 50: кобыйский карась из Якутии, козья колбаса из горного Дагестана, настоящие осетинские пироги, карельская форель, медынская цесарка,



колбаски из сусанинского кролика, вяленый башкирский гусь, татарский чак-чак, сахалинские крабы и многие другие. Все можно будет попробовать и купить по специальной цене.

Более 20 мастер-классов по мотивам российских региональных продуктов

На площадке Центральная арена "Русская кухня", известные столичные шеф-повара, звезды телешоу телеканала СТС "МастерШеф", гастрономические писатели и блогеры проведут мастер-классы, на которых расскажут и покажут, что с этими продуктами можно делать дома – как их готовить, с чем сочетать. Участие в программе по мотивам российских региональных продуктов примут: Елена Усанова и ее коллеги из проекта HandmadeFood; Сергей Милянчиков, Денис Крупеня и другие участники и победители шоу "МастерШеф" на канале СТС; Андрей Бугайский (ведущий "Мужской еды" на Кухня-ТВ); Кирилл Мартыненко и шеф-повара сети Totto Grill; Ольга и Павел Сюткины (авторы бестселлеров о русской и советской кухне) и многие другие.

Конкурс "Сладкая жизнь"

Третий раз состоится грандиозный конкурс среди домохозяек и всех любителей кондитерского мастерства! В этом году более 60 участников представят свои сладкие шедевры на новогоднюю и рождественскую темы: изысканные торты, веселые пряники, разноцветные капкейки и другие лакомства. Вас ждет большая выставка их невероятных работ.

Контактные мастер-классы от лучших кулинарных школ города

На 2 площадках Ярмарки пройдут практические мастер-классы: каждый, кто решит принять в них участие, получит возможность готовить вместе с поваром, step-by-step.

- Школа "ХлебСоль". Мастер-классы со звездными шеф-поварами

Известный журнал "ХлебСоль" представляет программу контактных мастер-классов от лучших поваров столицы: Мирко Калдино (ресторан "Песто кафе"), Павла Галковского (бренд-шеф стейк-хаусов GOODMAN), Дмитрия Погорелова (шеф-повар ресторана "Золотой", пиццерия "Джанни"), Хорхе де Анхель Молинера (автор книги "Испанец", повар, фуд-блогер), Антона Булыгина (шеф-повар журнала "ХлебСоль" и "Jamie") и многих других.

- Школа Jamie. Лучшие рецепты со всего мира

Популярный журнал Jamie Magazine пригласил известных шеф-поваров, которые поделятся рецептами со всего мира: Кирилл Тюрин (шеф-повар Firma Cafe и La Carotte), Эзекеле Барбуто (шеф-повар ресторана Fish), Максим Копылов (шеф-консультант "МЕТРО", корпоративный шеф-повар Tabasco), Алесандро Кардели (шеф-повар Cafe Simpatico и "Джей Джей"), Антон Прокофьев (ресторан "Гусятникофф") и другие.

Интерактивные мастер-классы по кондитерскому мастерству

Кондитерская академия порадует интерактивными мастер-классами от лучших преподавателей Академии Кулинарного Искусства Эксклюзив во главе с ее создательницей Еленой Шрамко. Все желающие смогут научиться расписывать рождественские пряники, создавать украшения из марципана и сахара, сладкие новогодние подарки и многое другое.

Академия кофе и чая

Ведущие бариста и чайные мастера Москвы научат разбираться в тонкостях вкусов и помогут каждому выбрать свой идеальный напиток, предложив множество вариантов на дегустациях. Мастер-классы проведут Асли Йаман (главный обжарщик компании Soyuz Coffee Roasting), Анастасия Никитина и Валентина Волкова из "Большого кафе Студии Артемия Лебедева", Мария Кикинадзе и Дарья Бекасова из Double B Coffee & Tea, Сергей Степанчук и Арсений Кузнецов из компании Traveler's Coffee и другие. Впервые на площадке будет работать Фабрика обжарки кофе. Купив зеленое зерно, каждый желающий сможет заказать его обжарку, опытные технологи помогут изучить этот интересный процесс и выбрать индивидуальный вариант обжарки.

Академия напитков

Мастер-классы от барменов лучших заведений столицы о смешивании популярных коктейлей в домашних условиях! Известный бармендер и совладелец Lawson's bar Дмитрий Соколов расскажет, как кухня влияет на миксологию и с чем сочетаются определенные напитки. Настоящий коктейльный перформанс устроит Максим Артемьев от компании Хортица Ice. Максим Широков воссоздаст историю культовых американских бурбонов Jim Beam и Maker's Mark, Эмма Закоян из Pernod Ricard Rouss поделится антологией легендарного армянского коньяка "АрАрАт", а настоящий знаток миксологии Александр Кузнецов покажет, как правильно встречать Новый год – с отличными коктейлями.

Академия волшебства для детей

Маленькие гости Ярмарки научатся рисовать на песке, готовить несложные блюда и мастерить поделки под чутким руководством профессиональных преподавателей. Детей ждут мультфильмы, новогодний аквагрим, афрокосички, а также веселые игры в специально отведенной для этого зоне. И, конечно, подарки от Деда Мороза и Снегурочки, которым они смогут рассказать о своих самых заветных желаниях.

Подробности и программа – на сайте fair.pir.ru

Контакты для аккредитации:

+ 7 (495) 637 94 40

Румянцев Александр: pr@pir.ru, моб.: 8 (916) 450 28 10

Воеводская Екатерина: vovodskaya@pir.ru, моб.: 8 (906) 731 92 79



Организатор: "ПИР Групп"

При поддержке: Федерации Рестораторов и Отельеров, Национальной Гильдии шеф-поваров, Национальной Ассоциации Производителей и Поставщиков Региональных Продуктов, Академии Кулинарного Искусства Эксклюзив. ([АлкоЭксперт](#) 09.12.13)

В целях дальнейшего расширения торгово-экономического сотрудничества Алтайского края со странами дальнего зарубежья Администрация Алтайского края формирует делегацию представителей агропромышленных организаций, а также заинтересованных лиц для участия в качестве профессиональных посетителей в международной выставке "Зеленая неделя".

Крупнейшее международное мероприятие состоится с 16 по 26 января 2014 года в Берлине. На выставке будут представлены новейшие технологии и научные разработки в агропромышленном комплексе, кроме того презентуют полный ассортимент продовольственных товаров.

Как отмечают организаторы "Зеленой недели", участие в отраслевом форуме дает возможность представителям предприятий Алтайского края познакомиться с особенностями развития агропромышленного комплекса практически всех стран мира, оценить возможность сотрудничества с зарубежными партнерами и установить взаимовыгодные контакты.

В соответствии с пожеланиями участников делегации будет организована деловая программа с проведением встреч и переговоров с немецкими экспертами.

Дополнительную информацию можно получить в управлении Алтайского края по обеспечению международных и межрегиональных связей, контактное лицо – Лобанова Маргарита Александровна, телефон: +7(385-2)65-87-18, в управлении Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям, контактное лицо – Ноздрачев Евгений Вячеславович, телефон: +7(385-2)63-68-58. (Управление пищевой, перерабатывающей и фармацевтической промышленности Алтайского края 11.12.13)

Республика Мордовия готовится к участию в крупнейшем международном агропродовольственном форуме "Зеленая неделя-2014".

6 декабря Первый заместитель Председателя Правительства – Министр сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия В.Н. Сидоров принял участие в видеоконференции под председательством статс-секретаря – Заместителя Министра сельского хозяйства Российской Федерации А.В. Петрикова по вопросам подготовки российской экспозиции на Международной выставке "Зеленая неделя-2014", которая пройдет с 16 по 26 января 2014 года на территории выставочного комплекса Messe Berlin (Германия).

Берлинскую Зелёную Неделю высоко ценят крупнейшие производители и продавцы пищевых продуктов – здесь открывают новые товары, новые течения, заключают договоры, а также решают глобальные политические вопросы, связанные с международным сотрудничеством в сфере АПК. В дни выставки проводятся деловые мероприятия с участием "первых лиц", в том числе саммит министров сельского хозяйства, на который приезжает более 80 министров сельского хозяйства из разных стран мира.

Во время "Зеленой недели" демонстрируется огромный спектр продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности. В национальных павильонах можно увидеть все – от мяса и колбасных изделий до экзотических морепродуктов, от редких сортов чая до знаменитых на весь мир марок вина, пива и крепких алкогольных напитков и т.д.

Россия традиционно займет один из крупнейших павильонов выставки площадью в 6 тыс. кв.м.

В Республике Мордовия также проводится работа по подготовке республиканской экспозиции для участия в международной выставке. Экспозиция региона займет 64 квадратных метра.

В состав официальной делегации войдет 11 человек. Республику Мордовия представят 7 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, такие как кондитерская фабрика ОАО "Ламзурь", ООО "Ликероводочный завод "Саранский", ООО "Сыроваренный завод "Сармич", ОАО "Агрофирма "Октябрьская", ОАО Птицефабрика "Атемарская", ОАО "Консервный завод "Саранский", Агрохолдинг "Талина", а так же будут представлены изделия мастеров народного творчества.

Одним из украшений экспозиции станет творческий коллектив "Земляки" с репертуаром русских народных и современных музыкальных композиций.

На данной выставке планируются встречи с членами Аграрного комитета Ландтага земли Тюрингии, а также с рядом представителей бизнеса и заключение договоров о сотрудничестве. (INFOline, ИА (по материалам Министерства сельского хозяйства) 09.12.13)



Пищевые ингредиенты

В рамках семинара "Ярмарка идей" направления "Безалкогольные напитки", состоявшегося в октябре в Центральном офисе ГК "СОЮЗСНАБ", производителям отрасли была представлена линейка экзотических лимонадов.

Ассортимент представлен четырьмя экзотическими вкусами лимонадов:

Лимонад со вкусом Саподиллы обладает сладким вкусом, напоминающим хурму, с легким молочно-карамельным оттенком.

" Ароматизатор Экзотический фрукт (Саподилла) Del'Ar 11.01.453 S

Лимонад со вкусом Гуанабаны имеет свежий, травяной вкус с кислинкой, с едва уловимой молочной ноткой.

" Ароматизатор Экзотический фрукт (Гуанабана) Del'Ar 11.01.453 G

Лимонад со вкусом Цитеры - сочный с кислинкой, с нотами недозревшего яблока.

" Ароматизатор Экзотический фрукт (Цитера) Del'Ar 11.01.453 C

Лимонад со вкусом Мангостина - кисло-сладкий, с нотами винограда, яблока, ананаса, персика и клубники.

" Ароматизатор Экзотический фрукт (Мангостин) Del'Ar 11.01.453 M

Экзотические лимонады непременно станут украшением Вашего ассортимента!

Выпуск напитков производится по ГОСТ 28188-89 и не требует внесения изменений в технологию производства безалкогольных напитков. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 13.12.13)

Компания Symrise, один из мировых лидеров в производстве ароматизаторов и вкусообразующих ингредиентов, получила почётную награду FI Europe Excellence Awards в номинации "Инициатива года - социальная ответственность".

Эта премия вручается в рамках крупнейшей выставки пищевых ингредиентов Food Ingredients Europe, которая недавно состоялась во Франкфурте-на-Майне.

Победа в номинации "Инициатива года - социальная ответственность" особо значима.

Она подчёркивает социальную ориентированность бизнеса нашего партнёра и важность его работы по поддержке местного населения на Мадагаскаре, где выращивается ваниль, давно ставшая визитной карточкой Symrise на рынке натуральных ароматизаторов.

Сегодня Symrise сотрудничает более чем с 5 000 фермерских хозяйств, давая таким образом множеству семей средства к существованию. Кроме того, Symrise активно осуществляет образовательные и медицинские проекты, открывая на Мадагаскаре школы и больницы. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 13.12.13)

Искусственный подсластитель аспартам безопасен для здоровья.

Европейское управление безопасности пищевых продуктов сообщает, что искусственный подсластитель аспартам безопасен для употребления. В настоящее время он используется в диетических безалкогольных напитках.

После проведения ряда исследований управление исключает "потенциальный риск того, что аспартам вызывает повреждения генов и вызывает рак".

"Ученые пришли к выводу, что аспартам не оказывает отрицательное воздействие на здоровье", - сообщает в своем отчете Европейское управление безопасности пищевых продуктов.

Подсластитель аспартам используется в диетической кока-коле, выпускается под торговой маркой "NutraSweet".

Это будет хорошей новостью для компании "Coca Cola", которая недавно запустила рекламную кампанию. После исследований, которые показали, что аспартам может быть опасен для здоровья, уровень продаж продукции заметно упал.

В Соединенных Штатах аспартам и другие искусственные подсластители регулируются Центром по контролю за лекарствами и питательными веществами.

Сотрудники по вопросам здравоохранения США говорят, что они не получили убедительных доказательств того, что искусственные подсластители виновны в возникновении рака у людей.

В то же время Европейское управление безопасности пищевых продуктов рекомендует ежедневно употреблять не больше 40 миллиграммов аспартама на килограмм веса тела человека. Центр по контролю за лекарствами и питательными веществами установил свой лимит в 50 миллиграммов на килограмм веса. (Новости Америки 11.12.13)



Крепкие алкогольные напитки

Новости рынка крепких алкогольных напитков

9 декабря 2013 в Москве состоялось заседание рабочей группы по развитию виноделия в Российской Федерации Экспертного совета при Росалкогольрегулировании.

Согласно плана работы обсуждались актуальные вопросы отрасли, включенные в План "Дорожная карта" по развитию виноделия в Краснодарском крае.

По результатам обсуждения принято решение внести на рассмотрение очередного заседания Рабочей группы формулировку поправки в 11 статью 171-ФЗ об усилении ответственности производителей вина и вина наливом из восстановленного сула для внесения предложений в Государственную Думу РФ.

Также решено инициировать поправку в 171-ФЗ о возможности производства винных дистиллятов в рамках единого предприятия полного цикла на основе проекта поправок в 171-ФЗ о дистиллятах винных, коньячных, виноградных, внесенных Некоммерческим партнерством "Винодельческий Союз".

В своем выступлении генеральный директор НП "Винодельческий Союз" Б.А.Катрюхин сказал: "Принятие данного проекта поправок позволит предприятиям отрасли сэкономить средства на организации обособленных подразделений, и направить все силы на выпуск качественной продукции из российского винограда".

Председатель Совета НП "Винодельческий Союз" В.В.Логинов отметил: "Очень хорошо то, что на Рабочей группе по развитию виноделия в РФ при Росалкогольрегулировании мы обсуждаем актуальные вопросы отрасли для представителей винодельческого бизнеса. Коллективное обсуждение и решение этих вопросов даст бизнесу возможность направить все силы на выпуск качественной продукции, что должно стимулировать увеличение посадок винограда в стране".

Совещание прошло в деловой, конструктивной обстановке. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 09.12.13)

Алкоголь может стать товаром общего рынка стран Таможенной тройки.

Винные отделы магазинов России, Казахстана и Беларуси сильно отличаются. Во-первых, на прилавках стоит совершенно разная продукция. В Казахстане и Беларуси есть водка, коньяк и даже виски собственного производства, которых не встретишь в России. Во-вторых, цены на алкоголь в странах Таможенной тройки значительно отличаются: бутылка качественной водки в Москве стоит не дешевле 8 долларов, в Астане - чуть дороже трех, а в Минске - около пяти.

При этом себестоимость водки везде одинаковая, акцизы только разные. Так может ли алкоголь стать товаром общего рынка России, Казахстана и Беларуси и как изменится цена на спиртное? Об этом прямо сейчас в рубрике "Общий интерес". (mir24.tv) (13.12.13)

Росалкогольрегулирование: Информационное сообщение о порядке представления деклараций об объеме производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей за IV квартал 2013 года.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.11.2013 № 1024 "О внесении изменений в Правила представления деклараций об объеме производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей" (далее Постановление № 1024) внесены изменения в Правила представления деклараций об объеме производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 09.08.2012 № 815 "О представлении деклараций об объеме производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей".

Согласно пункту 3 Постановления № 1024 данное постановление вступает в силу с 1 января 2014 года.

Управление декларирования Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка обращает внимание, что за IV квартал 2013 года:

1. декларации представляются в форме электронного документа по телекоммуникационным каналам связи;
2. декларации заполняются в соответствии с Порядком заполнения деклараций об объеме производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей, утвержденным приказом Росалкогольрегулирования от 23.08.2012 № 231 (в редакции от 23.08.2012);
3. не представляется декларация по форме согласно приложению № 8;
4. не представляется декларация по форме согласно приложению № 10 организациями, осуществлявшими производство пива и пивных напитков, сидра, пуаре, медовухи в 2013 году;



5. объемы производства и оборота сидра, пуаре и медовухи отражаются по коду 260 "Слабоалкогольная продукция":

организациями, осуществляющими производство, хранение и поставку произведенной алкогольной продукции в декларациях по формам согласно приложениям №№ 3, 4, 6, 7;

организациями, осуществляющими закупку, хранение и поставку алкогольной продукции в декларациях по формам согласно приложениям №№ 5, 6, 7;

организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими розничную продажу алкогольной продукции в декларации по форме согласно приложению № 12. (INFOLine, ИА (по материалам Росалкогольрегулирования) 09.12.13)

Водка будет дорожать. "Петербургское качество". № 11 2013

С 3 декабря вступили в силу поправки в приказ Росалкогольрегулирования, которые уравнили минимальные розничные цены на крепкие алкогольные напитки, разлитые в тару объемом 0,375–0,5 литра и 0,5 литра. Исключение составят коньяк, бренди и другие их "родственники", сделанные на основе винограда.

Кроме того, повышены минимальные отпускные и розничные цены на ликероводочную и иную алкогольную продукцию (за исключением водки) крепостью от 29 до 39 градусов. Теперь, например, минимальная стоимость 0,5 литра такой продукции в розничной продаже составит 170 руб. Раньше, в зависимости от крепости, ее можно было купить за 123–166 руб. за бутылку.

Цены на водку и джин в разной таре решили подравнять, потому что производители, по мнению Росалкогольрегулирования, вели себя до этого не совсем честно. Обнаружилось, что некоторые из них разливали, например, водку в бутылки, внешне очень похожие на поллитровые, но фактически меньшего объема.

Это давало им возможность назначать цену ниже и таким образом заманивать покупателя, не способного на глаз различить объем.

А буквально на днях Росалкогольрегулирование сообщило о планах в очередной раз вновь поднять минимальную стоимость поллитровой бутылки водки – до 199 рублей с января 2014 года. С 1 августа водка может подорожать снова – уже до 220 рублей (Петербургское качество 13.12.13)

Россия формирует бренд "Казахская водка". "ЦИФРРА". 9 декабря 2013

Из общего и коротко

Двумя строками о масштабах алкогольного рынка России – опрос Росстата (значит – официально): "85,7% россиян, согласно данным опроса, употребляли алкоголь в течение жизни. За последние 30 дней алкоголь выпивали 46,6%". Даже если все это так, то в октябре употребили алкоголь в том или ином объеме в России не менее 60 млн человек... И каждое решение надо мысленно примерять к разным социальным подгруппам этой группы населения...

И еще: "Регулярно курят 73% россиян, причем большинство – от 11 до 20 и более сигарет в день. Режим питания не соблюдают около 60% участников опроса, а 90% респондентов не помнят, что такое утренний зарядка".

С таким народом все равно светлое будущее не построишь... Надо жить только настоящим, что и делает государство...

Декабрь обещает быть насыщенным:

- 6 декабря прошла Пресс- конференция в "Интерфаксе" с нашими чиновниками и депутатами о будущем алкогольного рынка в 2014 году; пока нет итогов встречи, есть только информация, что ФАС там поддержал идею введения МРЦ на винодельческую продукцию;

- 10 декабря – Круглый стол в Госдуме по закошмариванию САН и прочих тонирующих напитков (я тут чиновникам задал вопрос – а пиво является тонирующим напитком или нет – ответ не услышал, но похоже – что является и попадает под определение тонирующих напитков);

- 10 декабря - Департамент Москвы на пресс- конференции расскажет о регулировании и итогах работы самого крупного российского рынка алкоголя – столичного;

- 19 декабря – профильный Экспертный Совет в ФАС...

- ждем введения новых МРЦ;

- ждем решения по старым маркам (операторы рынка почему-то ошибочно сочли сбор информации о продукции со старой маркой в начале декабря хорошим знаком и чуть ли не гарантией продления сроков ее хождения – должен разочаровать оптимистов – придерживаюсь прежнего мнения – не продлят – бюджету нужны деньги с новой продукции...);

- и т.д.

Достаточно правильная оценка ситуации в России в "Новых Ведомостях": "Повышением акцизов государство заполняет казну и избавляется от алкоголиков".

Тревожный звоночек для наших чиновников и депутатов, которые все еще думают и сомневаются – а как же помочь российскому виноделию (подробнее об этом в пятницу): в октябре в России произведено 2,53 млн дал Вина;



в октябре в Россию ввезено по импорту – 2,61 млн дал бутилированного и т.д. Вина; в октябре в Россию ввезено по импорту – 1,29 млн дал виноматериалов... Впервые за многие годы в России импорт бутилированного Вина в рамках 1 месяца превзошел производство – (+3,2%). Это даже без Молдавии, которая запрещена на неопределенное время... Я начал бить тревогу в 2012, когда доля произведенного в России вина упала на рынке с 69% до 66%, а в 2013 – это уже только 60%, но по итогам года будет еще ниже... Пора что-то делать...

Звонят из Москвы, из регионов... Беда в виде федеральных сетей (в основном "Ашан" и "Метро") продолжается. Те цены, которые имеют на своих полках эти магазины в силу прямых поставок продукции от производителей и импортеров – рушат привычные устои... Не дают зарабатывать дистрибьюторам в принципе аналогичной продукции... Продавцы элитки плачут – конкурировать с "Метро" и "Ашаном" невозможно... Это хорошо еще, что этих магазинов по России не так много, но там, где есть потребитель с деньгами – они уже есть... Если даже на время предновогодней торговли (месяц – полтора) федеральный бренд водки продается там по 170- 180 руб. (а в обычной рознице по 250- 260 руб.) – это уже караул... По мере роста цен на водку за последние годы серьезно растет и диапазон цены (разница между крупным сетевым магазином и обычным магазином)... И если в 2014 году эта разница по торговой марке будет достигать на относительно недорогую водку 50- 70 руб. (на самом деле – для потребителя с ЗП от 25 – 30 тыс. руб. – ерунда – но психологически давит...) – это серьезно...

"Исполнительный директор новосибирского фонда защиты прав потребителей Е.Митрофанов считает, что цены на алкоголь нужно повышать, пока не сократится смертность, связанная с его употреблением, а лучше вообще запретить его продажу.

— Я считаю, что алкоголь — это тяжелый наркотик, последствия его употребления уступают по тяжести только героину. Поэтому я за то, чтобы запретить продажу алкоголя полностью. Но, к сожалению, в силу культурных традиций нашей страны, такой запрет сейчас ввести невозможно".

Спорить смысла нет; надо повышать до тех пор, пока дохнуть от легального алкоголя перестанут, а будут только от суррогатной и нелегальной продукции...

Второй момент – признание алкоголя частью культурных традиций нашей страны... Изто так и есть...

"Представители РАР приняли участие в контрольных мероприятиях, состоявшихся 26 и 28 ноября в Московской области и в г. Москва. Мероприятия проведены совместно с сотрудниками УЭБиПК ГУ МВД России. В ходе осмотра складского помещения, расположенного по адресу Московская область, г. Щелково, ул. Заводская, д. 2, установлен оборот (хранение) алкогольной продукции, маркированной федеральными специальными марками и акцизными марками, имеющими визуальные признаки подделки, общим количеством 250 тыс. единиц.

В г. Москва совместно с сотрудниками Управления "К" ФСБ России и ГУТ МВД России проведены мероприятия по пресечению нелегального оборота элитной импортной алкогольной продукции, предназначенной для реализации в магазинах беспошлинной торговли (duty free). В ходе проверки выявлен нелегальный оборот алкогольной продукции в количестве свыше 2 тыс. единиц. Сотрудниками МВД России по Москве проведено 6 обысков по местам хранения безакцизной алкогольной продукции. Подозреваемые приобретали различный дорогостоящий алкоголь в зоне беспошлинной торговли (Duty free), расположенной в столичном аэропорту. Немаркированный алкоголь они вывозили партиями и размещали в помещении, снятом под склад, недалеко от аэропорта. Далее алкоголь на автомашинах отправлялся сбытчикам, которые продавали его на различных рынках Москвы".

Как рассказали люди из близкого бизнеса – эти совсем охамели, завели сайт, где популяризировали очень низкие цены... Ломали сложившийся рынок... За что и были наказаны. Ладно, когда идет честная реклама дубликатов элитного алкоголя в Интернете... А тут другое дело...

"В Северной Осетии выявлен склад, где незаконно хранился алкоголь. Об этом сообщили в пресс-службе МВД РФ. В ходе проведения оперативно-разыскных мероприятий во Владикавказе сотрудниками полиции был обнаружен склад, где без соответствующей лицензии и подтверждающих документов хранилась алкогольная продукция известных заводов-производителей. Изъято свыше 167 тыс. бутылок. Часть продукции направлена на исследование".

Я верю в проблемы с алкоголем в России и то, что есть эта проблема на детском уровне – когда говорят о повальном детском пьянстве в России с 11- 12- 13 лет... Но вот статистика – г. Киров Калужской области. Заурядный и рядовой – что там вроде бы еще делать детям, если не пить с утра до ночи вместе со взрослыми... Проводилась специальная тотальная проверка силами МВД: "За неделю кампании полиция сумела найти только три пьющих подростка"... Конечно, и этого быть не должно...

Цитата года

В.Путин заявил на собрании с членами своего ОНФ: "Чтобы из бюджета КГБ СССР выделили деньги на корпоратив – ну, это чушь собачья! Но мы тоже встречались – и в военных коллективах, ну, сбрасывались с зарплаты. И по рюмке выпьешь – праздник есть праздник. Мы же русские люди, российские, во всяком случае. Мы не пьянствуем, но отмечаем иногда праздник, как же без этого".

Так что – за культуру и прогрессивную структуру потребления!

20 лет "Сухого закона" в России

"В Америке 80 лет назад (4.12. 1933 года) был отменен сухой закон, который стал проклятием Америки ... Его в США считают одним из наиболее неудачных экспериментов в истории США". До сих пор не могут расхлебать его



негативные последствия. К чему привел запрет на спиртное: "Положительный эффект от сухого закона был отмечен лишь в первые два года. Тогда, о чем свидетельствует официальная статистика, потребление алкоголя в стране уменьшилось почти на 30%. Эти данные оспаривают историки. Они базируются только на цифрах о количестве умерших от цирроза печени, а потому являются ограниченными, а значит, полностью ошибочными и не могут быть принятыми современной наукой, считают исследователи. К середине 20-х годов XX века в США начали расцветать бутлегерство и нелегальная торговля алкоголем. Во многих населенных пунктах открывались подпольные бары. Однако качество "самопала" оставляло желать лучшего. Резко возросла смертность от отравления денатуратом".

А вдруг в России получится иной итог- позитивный эффект, если попробовать... Но – ведь мы уже без всякого сухого закона получили за 20 лет тот же самый набор негативных результатов, что и США 80 лет назад – оказывается, можно без всякого сухого закона просто сделать его сухим для значительной группы населения (в частности – малоимущие в России) – у нас для них "ценовой" сухой закон работает уже 20 лет...

Официальный источник – Краснодарский Край. "Всего в этом году в Успенском районе правоохранители задержали более 200 автомобилей, перевозящих контрафактный алкоголь". Пусть в каждом субъекте федерации по 20 районов, возьмем 85 субъектов: (200 X 85 X 20) = 340 000 автомобилей с нелегальной продукцией могли бы задержать наши brave органы правопорядка в 2013 году за 11 месяцев... На чем-то же перевозят в те же магазины каждый год 1- 1,2 млрд бутылок нелегальной заводской водки... На чем-то возят суррогатную продукцию (если убрать аптечные настойки и самогон, то это еще эквивалент не менее 750 млн бут. водки) ... Какой автопарк работает на этот рынок...

Какой еще "сухой закон" надо ввести в России, чтобы получить американский результат прошлого века?

И носит этот кризис алкогольного потребления в России социальный характер – это социальный кризис самого острого сегмента потребительского рынка - алкогольного рынка...

Преступный умысел

Похоже, что "Ашаны" в Московской области были лишены своих лицензий не совсем законно. На эту мысль натолкнуло следующее сообщение на Российском налоговом портале: "Из-за одних только недостоверных данных в ЕГАИС компанию нельзя лишить лицензии на производство алкоголя".

[http://taxpravo.ru/novosti/statya-341242-](http://taxpravo.ru/novosti/statya-341242-iz_zh_odnih_tolko_nedostovernih_danniyh_v_egais_kompaniyu_nelzya_lishit litsenzii_na_proizvodstvo_alkogolya)

[iz_zh_odnih_tolko_nedostovernih_danniyh_v_egais_kompaniyu_nelzya_lishit litsenzii_na_proizvodstvo_alkogolya](http://taxpravo.ru/novosti/statya-341242-iz_zh_odnih_tolko_nedostovernih_danniyh_v_egais_kompaniyu_nelzya_lishit litsenzii_na_proizvodstvo_alkogolya)

Посмотрите сами – "Как пояснили в судах, в том числе в ФАС Волго-Вятского округа, наличие недостоверных данных в ЕГАИС еще не является основанием для лишения общества лицензии. Оно должно производить данное "недостоверное" количество продукции. Только в совокупности с ложными данными в информационной системе компанию можно лишить возможности производить и хранить алкоголь".

Применительно к "Ашанам" (возможно, что я ошибаюсь) – в данном случае должен был быть доказан преступный умысел магазинов в искажении информации...

За права инвалидов

Скоро очередная Паралимпиада в Сочи. Инвалиды борются за свои права. Интересный факт в России: "Сыктывкарский городской суд удовлетворил исковые требования инвалида-колясочника Николая Костина к Сыктывкарскому ликеро-водочному заводу и его дочерней компании ЗАО "Фирменный магазин СЛВЗ" оборудовать пандусом винно-водочный магазин по улице Морозова, 37. Ранее в судебном порядке Николай Костин добился установки пандусов на входе в отделение почты в Лесозаводе, паспортный стол, аптеку, поликлинику, отделение Сбербанка, центральный офис Северного народного банка...".

Молодец, Николай. И если следовать этой же логике, то может ведь гражданин России с ЗП в 6 000 руб. (официально) пожаловаться в Международный суд по правам человека на Российское правительство – цены на легальный алкоголь для него недоступны – с учетом прожиточного минимума и т.д.

Регионы и Компании

Забайкальский Край

Новости Генеральной Прокуратуры: "От чрезмерного употребления спиртосодержащей продукции и отравлений суррогатами алкоголя в крае за два года умерло 2 312 человек".

По Росстату от случайных отравлений алкоголем за январь 12 – октябрь 13 умерло менее 20 000 человек... Опять кто-то где-то врет...

Омская область – тревожно, но честно: "Омичи стали чаще умирать от отравлений алкоголем. В нынешнем году от алкогольных отравлений умерло почти в два раза больше омичей, чем в прошлом". Кроме роста цен и роста ограничений и запретов на рынке больше ничего не происходило в этом году...

Самарская область

Тоже про отравления. "В 2013 г. резко снизилось количество самарцев, отравившихся суррогатным алкоголем, сообщили на станции скорой медицинской помощи Самары. Однако на фоне резкого снижения числа пострадавших от суррогата возросло количество людей, отравившихся дорогими хмельными напитками".

Что бы хотелось не первый раз на первую тему сказать. Это просто резко по мере роста спроса на продукт выросло и качества дешевых суррогатов за последние 7 лет. Никто давно не желтеет как в 2006 году осенью... Поэтому я и не



ждал в 2010- 2013 и не жду в будущем роста отравлений ССЖ, это показатель прошлого... Производители вышли на минимальный уровень безопасности продукта...

Второе - это как раз "дорогой суррогат", в первую очередь. Рынок дорого суррогатного бутилированного алкоголя (виски, ром, джин, текила, абсент, вермуты, коньяки и т.д.) на завершающей стадии формирования - производство и сбыт налаживаются, поэтому случаются сбои... Но уже в 2014 году отравлений этой продукцией тоже не будет (за 2012- 2013 уже все утрясается в этом сегменте производства дубликатов)...

Мурманская область

"Показатель потребления алкогольной продукции в Мурманской области в два раза ниже, чем в среднем по СЗФО и Российской Федерации, сообщает региональное правительство".

И вот дилемма- то ли наградить это правительство, то ли с позором разогнать за такие результаты...

А вот и причина (по мнению руководства региона) резкого падения потребления: "... с 1 июля 2013 года на территории Мурманской области установлено дополнительное ограничение времени розничной продажи алкогольной продукции с содержанием этилового спирта менее 15% от объема готовой продукции: с 21 до 23 и с 8 до 11 часов. Принимая во внимание достигнутые результаты, действующее на территории региона ограничение времени розничной продажи алкогольной продукции предложено сохранить".

Декларирование в Архангельской области

"С Нового года изменятся правила декларирования розничной торговли алкогольной продукцией. Декларации будут приниматься только в электронном виде и с электронной подписью. "По нашим оценкам 10% юрлиц, занимающихся торговлей алкоголем в области, не смогут этого сделать из-за отсутствия технических условий и удаленности, — заявила Бажанова. — Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка на наше обращение, по этому поводу, не отреагировала. Не знаю, чем все закончится, но мы решили добиваться изменения такой политики в судебных инстанциях".

А что тут думать — чем должно, тем и кончиться... Зачем им лицензии в селах — водку по 220 руб. продавать? Пусть казахскую водку завозят...

Нижегородская область

"В Нижегородской области в январе-октябре 2013 года рост цен на алкогольную продукцию составил 17,2%. Об этом руководитель территориального управления Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области (Нижегородстат) Г.Полякова заявила на пресс-конференции в пятницу.

По ее словам, цены на продукты питания, не учитывая алкогольные напитки, за 10 месяцев выросли в среднем на 4,5%. Наибольший рост цен зафиксирован на сыры (20,2%), сливочное масло (17,4%), яйца (17,3%), хлеб (10,7%) муку (9,4%). Г.Полякова добавила, что в Нижегородской области в конце октября стоимость фиксированного набора продуктов питания составила 10,128 тыс. рублей, что несколько ниже, чем в целом по России. "В ПФО выше стоимость фиксированного набора сложилась только в Пермском крае и Самарской области. Минимальная стоимость набора зафиксирована в Саранской области — 8,8 тыс. рублей".

Средняя зарплата чистыми на руки в регионе (официально) — 18,57 тыс. руб. (93 бутылки легальной водки). Минимальная ЗП — 5,205 тыс. руб. (26 бутылок легальной водки).

Что еще одновременно с ростом цен происходило в регионе:

"В целом продажа алкогольных напитков и пива в регионе сократилась на 2,9% — до 2,138 млн дал. Было продано 2,566 млн дал водки и ликероводочных изделий (–6,6%), винодельческой продукции (без шампанских и игристых вин) — 1,843 млн дал (+4,8%), коньяков и коньячных напитков — 174,9 тыс. дал (–2,3%), шампанских и игристых вин — 431,2 тыс. дал (+3,6%), слабоалкогольных напитков — 370,7 тыс. дал (–5,4%)".

"Начальник отдела маркетинга водочного завода "Стандарт" (Выкса) Вадим Чернов говорит, что повышение акцизов на алкогольную продукцию в России за последние несколько лет не могло не сказаться на объемах производства алкоголя. Сокращение отгрузок внутри страны отмечает и завод "Стандарт". Однако "Стандарт" начал активно развивать работу с зарубежными партнерами: если в начале 2013 года завод отгружал в другие страны 10-15% всей производимой водки, то теперь — около 50%. "Акциз на алкоголь повысился только для продукции, продаваемой в России, за рубеж она реализуется по акцизным маркам другого государства", — поясняет Чернов. Сегодня завод поставляет свою продукцию в Армению, Азербайджан, Киргизию, Украину, страны Прибалтики, Германию и США".

Брянская область

"Можно поздравить брянскую "элиту": одна из ее целей достигнута, полностью разгромлена самая прибыльная из всех отраслей — спиртовая. Если в прошлом году от нее получили 414 миллионов рублей акцизов, то в этом году налоговики отчитались: получен большой ноль. Разгром произошел при попустительстве властей. В Думе периодически звучали лживые охи и ахи, но никто и пальцем не пошевелил для того, чтобы учинить расследование умышленного уничтожения спиртзаводов, и отрасль гибла. Без спирта Брянская область не осталась - его, в том числе отравного качества, завозят из других краев, а свое производство заглохло".

Маяковский (тоже В.В.): "Послушайте!

Ведь, если звезды зажигают — (ПРИМ. - или гасят)

значит - это кому-нибудь нужно?



Значит - кто-то хочет, чтобы они были? (ПРИМ. – или не были)

Примечание – мое))))

Но если быть более точным (в материале все перепутано) – спиртовая отрасль в регионе разгромлена уже давно – еще до создания "ОСЗ": в 2007 году доля области в производстве спирта в России – 4,34%; в 2008 – 0,83% (-85% объема); 2009 – 1,35% - чуть поправилась... А дальше летальный исход – в 2011 – 0,03%; в 2012 и 2013 г.г. – 0%... Значит, в 2014 году деньги уже шли не от спирта...

Помните, весной 2007 руководители ведущих 15 СЗ России обращались письменно дважды к Президенту РФ с мольбой о помощи... Никто не помог, не услышал... Тогда еще активно пытались внедрить оборудование по переработке барды, за отсутствие которого до сих пор наказывают СЗ... И работало тогда более 130 СЗ...

Ивановская область

Битва с круглосуточной торговлей в магазинчиках – кафе алкоголем в регионе закончилась. "Постановление губернатора Ивановской области устанавливает дополнительные ограничения мест и условий розничной продажи алкоголя. В частности, теперь запрещено торговать алкоголем в кафе и барах, которые расположены в жилых многоквартирных домах, а также в питейных заведениях, где меньше чем 24 посадочных места".

24 посадочных места ставит все на свои места...

"Синергия"

Наша единственная открытая компания.

"По прогнозу "Синергии" объемы продаж компании снизятся на 9–10% в 2013 году. Однако выручка вырастет более чем на 10% за счет повышения цены на 11–16%. Кроме того, ожидается повышение валовой рентабельности за счет увеличения чистых цен и более прибыльных дистрибьюторских контрактов.

В 2014 году благодаря снижению темпов роста акцизов, а также низкой базе сравнения, "Синергия" рассчитывает повысить объемы продаж на 5% по сравнению с 2013 годом, а также увеличить выручку приблизительно на 10% (с учетом индексации цен в среднем на 5%). "Синергия" продолжит развивать собственную дистрибуцию и экспортные поставки.

В текущем году собственные водочные бренды обеспечат компании около 70% совокупных доходов от реализации алкоголя (два года назад эта доля составляла 80%). В компании рассчитывают, что в течение трех лет ей удастся увеличить долю дистрибуции и экспорта до 50% в структуре оборота, а остальные 50% будут обеспечивать собственные водочные бренды. При этом ожидается, что совокупная доля "Синергии" на рынке увеличится с нынешних 15% до 25%.

В 2014 году компания намерена выйти на рынок вина, который обеспечивает в среднем 20%-ную рентабельность по EBITDA".

Привлечение новой продукции; экспорт; развитие своей дистрибуции; завершение формирования полного портфеля: западная элитка, свой водка, коньяк, а теперь и винодельческая продукция; избавление от непрофильных активов... Вот и основные направления развития...

"РСП" расширяет линейки торговых марок

"Государственный производитель алкогольной продукции ОАО "Росспиртпром" объявляет о начале продаж водки "Хрустальный лёд". Новый продукт разработан совместно со специалистами ООО "Брянскспиртпром". Водка "Хрустальный лёд" позиционируется в среднеценовом сегменте (цена в рознице от 250 руб.), выпускается в объеме 0,5 л. "Хрустальный лёд" изготовлен по уникальной, специально разработанной технологии "Ледяной купаж".

Компания наращивает портфель своих брендов, отказавшись от ряда государственных торговых марок. По идее – новые ТМ "РСП" уже сегодня должны принадлежать тем, кто в скором будущем приватизирует компанию...

"СПИ"

"РАР передал в Минюст РФ проект постановления правительства о продлении полномочий федерального казенного предприятия "Союзплодоимпорт" по защите российских алкогольных брендов в судах иностранных государств. В портфеле марок предприятия находятся, в частности, водки "Столичная" /Stolichnaya/, "Русская" /Russkaya/, "Московская" /Moskovskaya/, шампанское "Советское".

В последнее время о ведении военных действий между "СПИ" и Шефлером не слышно... Уж помирились бы к общему удовольствию и дело с концом...

"В 2012 году апелляционный суд Гааги /Голландия/ вынес решение в судебном споре за права на товарные знаки Stolichnaya и Moskovskaya в пользу "Союзплодоимпорта". Суд отклонил жалобу компании Spirits International /входит в концерн SPI Group, контролируемой предпринимателем Юрием Шефлером/. Соответствующее разбирательство длилось более десяти лет. Россия указывала, что Spirits International незаконно выдавала иностранным производителям водки лицензии на использование брендов "Московская" и "Столичная".

Но меньше в 2013 году этой водки на мировом рынке все равно не стало...

Р.Тарико

"Ставший вторым по величине мировым производителем водки после приобретения CEDC, владелец "Русского стандарта" Рустам Тарико может разбавить свои активы тремя заводами по производству виски в Шотландии. Эксперты не сомневаются, российский бизнесмен вступит в борьбу с конкурентами за производственные активы, выставленные на продажу лидером мирового рынка крепких напитков Diageo. Производитель Johnnie Walker был



вынужден пойти на продажу дистиллерий после того, как британские антимонопольные службы отказались одобрить Diageo сделку по приобретению шотландской компании Whyte & Mackay, так как, получив этот актив, Diageo превысила бы допустимый порог своей доли на рынке Великобритании".

После того, как Тарико дошел до вершины славы на водочном пьедестале, он, наверняка, двинет в сторону виски... Сумма новой сделки в пределах 50 млн дол. Найдет он эти деньги и окончательно закрепит за собой статус крупного глобального игрока на мировом алкормынке.

Россия формирует бренд "Казахская водка"

В России активными темпами формируется бренд "Казахская водка". Его формирует российское государство – российский бизнес может только завидовать этому процессу... Не "Белорусская водка", а именно казахская... Точнее – он уже создан для системы российской альтернативной розничной торговли. А ведь именно в эту систему идет перетекание потребителей и продукции: считайте, если в легальной рознице было продано в 2009 году учтенных водки и ЛВИ более 170 млн дал, а в 2013 будет продано 135 млн дал – думаю, что большая часть этой выбывшей из легальной розницы продукции в 2010 – 2011 (при ценах в магазинах 89 – 98 руб.) замещалась откровенными суррогатами, а вот выбывшая в 2012 – 2013 (примерно 15 млн дал) при ценах (125 – 170 руб.) уже нелегальной водкой промышленного производства в системе продаж с рук. И в 2014 году при МРЦ в 199 руб., а с 1.8.14 в 220 руб. замещение будет происходить нелегальной водкой с рук... Вопрос – какой именно нелегальной водкой...

В результате удачной российской госполитики казахская водка замещает российскую легальную и нелегальную водку – в 2013 году в приграничных регионах на глубину уже более 500 км от казахской границы... Это при МРЦ в 170 руб. И этот материал не против казахской водки, а против непрофессиональной российской госполитики...

Итак, если сегодня стонет даже Татария – общее падение розничных продаж водки более 20% (а это все водка "Татспиртпрома" по 170 руб.); а в некоторых районах республики падение продаж водки (-70%) при резком росте продаж с рук казахской продукции, то я не удивлюсь – если в 2014 году глубина проникновения казахской водки достигнет 1 000 км, а также – если она появится в альтернативной системе продаж Московской области... Продукт максимально распиарен нашими чиновниками – от Медведева и ниже... Казахская водка сегодня отбирает потребителя в нижних социальных сегментах...

Рост производства легальных водки и коньяка в Казахстане все еще на уровне (+10% - 15%). Но в Казахстане и нелегальное производство занимает до 60% объема местного рынка...

Итак, бренд "Казахская водка" для системы альтернативной продажи водки в России практически создан. Продукт имеет хорошую репутацию среди потребителей – раз его выбирают, сокращая потребление даже российской нелегальной заводской продукции... У российской нелегальной водки формируется негативный имидж в системе продажи с рук... Народная молва + бесконечные разговоры в СМИ про необходимость гармонизации акцизов и дешевизну хорошей водки в Казахстане (дешевле российской в 2,5 – 3 раза) уже сформировали ей благоприятный образ в России...

Казахская водка идет в Россию тремя потоками:

- легальные поставки легальных производителей – точнее одного самого крупного (другие пробиться не смогли сквозь российские барьеры). Это не более 10% от общего объема казахской водки, приходящей в Россию разными путями; продается она в рознице России от 170 руб. и дороже;

- в принципе вполне легальный канал ввоза продукции физическими лицами ("на себе") или очень мелким оптом (до ящика) – не запрещено, объем не ограничен. Даже финны из Эстонии ввозят грузовиками алкоголь на пароме – тоже разрешено... Хотя там это уже 20% объема выпиваемого финнами алкоголя. Этот объем не превышает в сумме 20% казахской водки в России. Его тоже можно условно разделить на два потока: для себя – пусть 5%, для последующей продажи с рук – 15%. Возможно, этот поток будет отрегулирован ограничением объемов, тогда 15% объема уйдут в третий поток. В этом потоке – заводская казахская водка, преимущественно произведенная в хороших заводских условиях из нормального сырья. Продается она в России с рук по 100 руб. – это легально произведенная в Казахстане водка; а нелегально произведенная по 50- 60 руб. Довольны все. Кстати, цена нормальной нелегальной казахской водки по 50- 60 руб. – это цена российской отличной нелегальной заводской водки в каждом магазине России в 2009 году. Прошло 4 года, а уровень жизни российской бедноты не изменился. Им вернули их ценовой продукт, который за эти годы в России был замещен суррогатами...

- третий поток – реально серьезный – то уже около 70% объема продукции. Здесь серьезные грузовые и фурные поставки для дальнейшей продажи казахской водки из- под полы в магазинчиках и с рук. Это уже многие миллионы бутылок в год. И этот объем, кстати, также не регулируется никакими документами... Тут водка и которая потом продается по 100 руб с рук и из-под полы. Тут и огромные объемы водки по 50- 60 руб. Третий поток (70%) также делится условно на три "реки" (20% объема; 30% объема; 20% объема):

- легальный в Казахстане продукт - не более 20% из этих 70%; продается по 100 руб.; оставшиеся 50% приходится на нелегальную водку;

- нелегальная качественная заводская водка из нормального спирта – это около 30% из 70% объема; продается продукт по 50- 60 и иногда доходит до 70 руб. за бутылку. К этой продукции нет претензий по качеству и безопасности;



- оставшиеся 20% из 70% - фактически нелегальная суррогатная водка. Месяц назад одна из телекомпаний приобрела 15 разных марок этой водки в альтернативной рознице. Результат официального исследования содержимого вызвал, мягко говоря, тревогу: в 13 из 15 образцах зашкаливало содержание ацетона и прочих вредных примесей. Я сам видел эти документы. По свидетельству очевидцев – для производства значительной части нелегальной водки в Казахстане используется не зерновой, а технический спирт, ввозимый разными путями из Китая и Азербайджана... Этот продукт продается в России по 50 руб. и "давит" очень серьезно на эти две другие "реки" из третьего потока... Как в старой задачке про бассейн и трубы, но из нашего бассейна ничего не вытекает... Я предполагаю, что именно эта "третья река" третьего потока вырастет в 2014 году уже до 30% объема всей казахской продукции в России. Это реальная угроза безопасности и здоровью нашего населения – пока приграничных регионов. Хотя – 500 км от границы уже трудно считать приграничным районом...

На фоне развивающегося кризиса в России, а также акцизных программ в России и Казахстане на 2014 – 2016г.г. проблема не имеет решения. Россия породила очередного "алкогольного монстра"... Да еще и усилиями СМИ и чиновников создала бесплатно для казахов федеральный бренд "Казахская водка" для системы альтернативного потребления...

В 2014 году не менее 20 млн потребителей крепкого в России будут пользоваться альтернативной крепкой продукцией (еще 10 млн человек будут покупать нелегальную водку по 199 – 220 в легальной рознице)... Это серьезная армия...

Производство водки по регионам помесечно (декабрь 2012 – июль 2013, помесечно).

Росстат начинает отрабатывать защитную реакцию – искажать статистику розничных продаж – если пересчитать за него, то падение за 10 месяцев более 10%, а в эфир вышло падение на уровне 6%... По производству искажать сложнее, но здесь Росстат применяет другую тактику – исключает некоторых производителей. Например, куда-то пропали 4 млн дал водки за 10 месяцев 2013 – в общем объеме они есть, но неизвестно – кто их произвел... А это 6,6% от произведенного объема... Пусть это будет на совести Росстата...

Ниже сравнительная таблица производства водки по регионам за последние 11 месяцев. В этой таблице сравниваются полные и реальные объемы учтенного производства. Картина статистического разгрома рынка в 2013 году... Вряд ли рынок будет себя вести также в ноябре – декабре 2013 и начале 2014 года. В ноябре 2012 было произведено – (+11,8%) к ноябрю 2011, в декабре 2012 - (+27,5%) к 2011. В ноябре – декабре 2013, скорей всего, будет падение производства к ноябрю – декабрю 2012 на 15% минимум... А в январе- феврале 2014 будет рост производства к январю – февралю 2013 (или стабилизация на уровне 2013)...

Виден некий "всплеск" производства в России во 2 пг 2013 (помесечный) – из 4 месяцев 2 пг три месяца (июль, август, октябрь) с плюсом производства к этим же месяцам 2012.

Похоже, что таблица госстатистика явно отстает от жизни – в Тульской области уже работает ЛВЗ компании "Медведь", но рост не показан – на ноль объемы не делятся (я регион просто отметил плюсом). Также плюсом я отметил осеннее производство в Калужской области ("бывший" ЛВЗ Зивенко в Обнинске, который возобновил работу, став собственностью промышленного олигарха).

По итогам января – октября 37 регионов России в минусе производства водки к 2012, а 22 региона в плюсе производства. Итого производство водки пока продолжается в 57 регионах России из почти 90 субъектов Федерации...

Программа отмены прямого субсидирования производителей алкоголя в регионах уже реализована. Второй этап – это переход к изъятию всех 100% акцизов в федеральный бюджет (любых алкогольных акцизов). Если это будет реализовано в 2015- 2016г.г., то следующий этап - логичный шаг государства – максимальное сокращение числа производителей легального спирта и водки (как года 3 назад говорил тогдашний ген. дир. "РСРП" Иванов): спирт – 10- 15 СЗ, и водка с ЛВИ – по паре ЛВЗ на Федеральный округ (заводов 20- 30)... Уже регионы держаться за заводы после изъятия акцизов с водки и спирта не будут, деньги будут приходить сверху (если будут)... А в 2015 и РСРП будет приватизирован...

Узкое место этого сценария – "государство" должно согласовать свои частно – государственные интересы с группой сегодняшних водочных олигархов, не входящих в ЧГП... Кого-то попросить с рынка, кого-то оставить...

Сценарий кажется безумным? Не более, чем мой прогноз в январе 2010 о неизбежности будущего сокращения операторов рынка на 30%- 35%... Каким невозможным безумием это казалось всего лишь почти 4 года назад...

Но будем надеяться на лучшее... Я не общаюсь ни с чиновниками, ни с водочными олигархами – я лишь пытаюсь периодически мысленно влезать в их толстые шкуры...

Таблица. Производство водки по регионам помесечно (декабрь 2012 – июль 2013, помесечно).

Регионы России	Дек. 12 к 11	Янв. 13 к 12	Фев. 13 к 12	Мар. 13 к 12	Апр. 13 к 12	Май. 13 к 12	Июн. 13 к 12	Июл 13 к 12	Авг 13 к 12	Сент 13 к 12	Окт 13 к 12	Янв – окт 13 к 12
Российская Федерация	127,50%	69,70%	74,20%	77,90%	82,10%	70%	60,50%	111,60%	103,6%	86,5%	100,7%	83,2%
Центральный	105,30%	66,3	68,6	62,5	61,5	52,8	49,6	128,4	112	66,7	93,4	73



федеральный округ												
Белгородская область	127,7	102,8	44,9	135,7	154,3	179	191,4	в 2.9 р.	в 2.8 р.	в 2.2 р.	181,6	175,3
Брянская область	181,7	89,5	55,1	122,8	178,9	86,2	32,8	191,7	79,9	165,4	142,2	100,5
Владимирская область	154,8	в 11.1 р.	в 6 р.	93,9	58,3	167,8	31,6	52,2	60,2	30	10,5	126,1
Воронежская область		-		64,6	-	в 78 р.	в 2 р.	в 8 р.	-	в 5.9 р.	-	191,6
Ивановская область	В 2 р.	в 9.3 р.	107,5	90,8	160,2	125,2	150,9	106	63,1	134,1	42,1	105,7
Калужская область										+	+	28,9
Костромская область	В 3,4 р.	75,8	60,2	48,5	69,8	34,2	23,8	96	45,9	28,9	93,9	53
Курская область	134,4	в 4.8 р.	в 3.2 р.	54,8	в 7.3 р.	в 2.1 р.	106,2	153,7	125,9	в 2.4 р.	в 3 р.	в 2 р.
Липецкая область	В 3,9 р.	в 2.3 р.	в 2.8 р.	в 4.2 р.	в 3.7 р.	в 3.1 р.	109,9	в 15.6 р.	в 5.1 р.	140,6	в 2.9 р.	в 2.6 р.
Московская область	114,7	36,2	62	70	63,8	51,3	54,9	141,8	129,1	65,3	118,4	76,4
Орловская область	94,5	23	65,5	46,3	12,1	34,7		в 4.2 р.	в 2.8 р.	65,6	в 2 р.	90,5
Рязанская область												
Смоленская область	94,4	72,8	77	67,1	86,4	68	46,3	90,8	93,4	88,4	83,3	77,2
Тамбовская область						-	-		-	-	-	-
Тверская область	144,5	59,2	105,6	71,2	в 3.4 р.	78,6	75,8	40,9	в 2.2 р.	в 4.2 р.	в 3.6 р.	124,5
Тульская область				-	-	-	-	+	+	+	+	+
Ярославская область	В 2,7 р.	в 2.4 р.	в 3.4 р.	31,1	132,4	148,2	в 3.3 р.	в 5.2 р.	в 4.6 р.	184,5	122,6	183,9
г. Москва	67,8	56,8	46,9	43,8	19,9	7,2	3	11,3	4,8	7,6	6,2	19,8
Северо-Западный федеральный округ	112,7	73,5	88,4	92,8	126,9	75,4	58,4	102	138,7	93,1	125,3	95,9
Республика Карелия	176,6	40	45,3	58,4	31,6	25,9	30,8	6,5	19,3	35,2	53,8	35,7
Республика Коми	107,8	37,7	56,1	43,2	46,6	50,3	60	-	166,9	119	119	75
Архангельская область	68,7	-	77,3	87,6	49,8	42,4	46,9	53,6	135,1	63,9	139,5	68
Вологодская область	В 2,5 р.	175,9	145,2	77,2	100,4	57,4	81,8	в 2.4 р.	197,8	в 2.3 р.	в 2.4 р.	139,3
Калининградская область	23,3	165,8	76,3	26,6	23,1	9,5	66,4	57,2	47,2	66,2	53,5	48,1
Ленинградская область		-	125	103,6	-	в 2.7 р.	-	-	-	30,8	в 7.1 р.	в 2.2 р.
Мурманская область												
Новгородская область		-	7,3	19,1	75,8	94,2	9,3	в 18.3 р.	в 4.7 р.	175,9	61,7	77,8
Псковская область												
г. Санкт-Петербург	100,2	78,5	94,6	139,4	171	79,3	68,4	74,6	115,1	120,7	118	104,7
Ненецкий АО												
Южный федеральный округ	84,1	39,6	24,2	34,9	24,1	38	43,8	95,6	66,4	35,8	102,7	49,7
Республика	141,9	-	-	-	-	-	-	34,2	в 2.9 р.	120,7	93	34,6



Адыгея(Адыгея)												
Калмыкия												
Краснодарский край	25,1	110,3	74,4	22,3	53,9	88,4	175,2	116,2	128,1	73,8	113,2	76,5
Астраханская область	130,9	111,2	29,7	24,4	41,6	34,5	в 5.3 р.	11,1	30,9	87,3	в 4.8 р.	92,9
Волгоградская область	В 2,2 р.	-	-	82,3	1,9	-	-	в 3.8 р.	34,2	16,8	65,5	32,2
Ростовская область												
Северо-Кавказский федеральный округ	В 9,7 р.	79,3	56,8	45,4	139,8	62,3	30,9	27,5	48,6	68,7	73,9	60
Республика Дагестан	В 9,7 р.	-	в 5.8 р.	в 3 р.	-	42,9			в 22 р.	в 3.2 р.	-	в 2.9 р.
Республика Ингушетия												
Кабардино-Балкарская Республика	В 15,2 р.	68,5	41	24	133	45,6	18	20,3	32,8	126,5	102,4	50,9
Карачаево-Черкесия												
Республика Северная Осетия-Алания	В 57,3 р.	-	в 45.4 р.	в 15.5 р.	-	в 9.9 р.	в 18 р.	в 35.3 р.	в 7.4 р.	8,4	78,5	в 3.3 р.
Чеченская республика												
Ставропольский край	27,4	-		108,2	14,7	21	0,9	2	46,3	18,2	16,6	16,5
Приволжский федеральный округ	152,8	98,4	84,4	101,8	98,1	96,2	89,8	134,9	108,3	113,7	111,5	103,5
Республика Башкортостан	133,5	132,6	80,4	97,6	94,2	94,5	99,6	89,1	87,6	96,9	73,3	91,8
Республика Марий Эл	84,2		70,4	71,1	87,3	16,1	52,2	96	60,1	98,2	81,1	64,4
Республика Мордовия	148,5	131,1	165,9	116,4	99,2	116,3	120	в 2.7 р.	147,9	162,4	183,6	148
Республика Татарстан (Татарстан)	149,9	140,4	144,4	162,3	133,7	136,8	137,6	158	104	128,5	127,1	134,5
Удмуртская Республика	105,4	61,6	73,1	94,3	102,8	77,7	73,5	114,2	89,8	84,3	95,5	86,3
Чувашская Республика - Чувашия	198,9	89,8	43	18,2	117,5	66,6	68,2	57,7	43,6	53,6	74,2	61,4
Пермский край	86,1	77,6	55,9	69,7	66,9	39,8	63,1	69,9	101,8	76,6	78,7	68,2
Кировская область	68,1	45,5	33	39,7	152,2	55,7	38,1	158,4	90,3	63,4	53,2	58,7
Нижегородская область	112,9	105,2	106,1	88,3	71,5	85,7	66,9	91,9	90,9	95	85,4	86,5
Оренбургская область					-	-						
Пензенская область	В 4,5 р.	75,8	33,8	в 5.5 р.	63,4	в 13.5 р.	137,9	в 3.7 р.	191,5	в 6.1 р.	в 5.3 р.	в 2.6 р.
Самарская область	В 4,4 р.	74	28,2	73,7	48	146	105	187,2	130,3	66,3	61	86,7
Саратовская область		-	-	-	-	-	-	188,7	-	-	-	17,2
Ульяновская область	177	45,9	65	73,4	75,5	58,2	57	-	-	-	в 2.2 р.	114,3
Уральский федеральный	189,3	63,8	114,4	102	137,3	192,5	41,6	135,1	96,7	56,6	107	96,9



округ												
Курганская область		-	-	49,3	55,4	в 8.7 р.	в 12.5 р.	125,2	175,9	178,6	133,7	в 2.3 р.
Свердловская область	109,6	145,2	173,5	132,3	55,1	54,6		77,4	77,2	39,2	-	71,3
Тюменская область	118,5	85,3	79,5	79,7	87,3	86,6	43,5	119,7	165	179,8	172,2	103
Челябинская область	в 2,4 р.	9,3	123,1	138,2	в 2,5 р.	в 15 р.	14,4	в 3,9 р.	44,8	24,2	104,3	82,9
ХМАО												
ЯНАО												
Сибирский федеральный округ	107,8	34,5	61,5	67,7	57,9	63	49	93,7	91,4	94,4	88	71,7
Республика Алтай												
Республика Бурятия	89,3	75,3	98,6	64	77,7	15,6	-	5,3	20,6	19,6	1,8	30,7
Республика Тыва		-	-	-	-	-			-			
Республика Хакасия												
Алтайский край	101,7	62,6	49,4	53,8	67	66,9	75,6	81,2	86,5	101,4	74,2	71,4
Забайкальский край												
Красноярский край	87,9	14,9	39,6	61,3	58,1	75,7	118,2	в 2,8 р.	120,6	116,6	89,5	91,2
Иркутская область					-	-			-	-	-	-
Кемеровская область	106,9	48,5	70,8	86,9	77,4	53,1	47,8	83,2	94,8	75,7	98	74,1
Новосибирская область	106,3	21,8	71,6	84,5	49,2	51,9	37,6	157,6	55,9	68,2	80,3	62,8
Омская область	117	17,3	53,7	57,6	48	78,1	46,2	83	129,8	140,3	107,5	78,7
Томская область	90,7	78	15,8	-	-	-	-	-	-	-	-	4,9
Дальневосточный федеральный округ	96	78,4	106,6	80,8	81,2	53,4	81,3	123,6	86,2	100,1	140	93,5
Республика Саха (Якутия)		-	в 8,2 р.	94,5	-	-		в 3,4 р.	22,6	68,9	в 2,4 р.	128,6
Камчатский край												
Приморский край	75,4	99,3	69,4	86,3	90,3	74,9	88,5	107,1	82,1	98,5	128,9	92,9
Хабаровский край		58,8	113,7	74,4	78,8	46,7	76	123,9	103,3	107,6	133	90,3
Амурская область												
Магаданская область												
Сахалинская область												
Еврейская АО												
Чукотский АО												

Зарубежье

Белоруссия

"Белоруссия рассматривает вопрос отмены исключительного права государства на импорт алкогольной и табачной продукции с 1 января 2015 года. После отмены исключительного права государства на импорт алкогольной и табачной продукции естественным образом отменяется институт специмпортёров этой продукции".

Казахстан



"Финские и американские сайты заблокировали в Казахстане. ... Аналогичная реклама алкогольной продукции размещена на следующих интернет-ресурсах: www.finlandia.com, www.alcomag.ru, www.stoli.com".

Рекламное законодательство у нас гармонизируется...

Финляндия

"Финские ученые считают, что люди страдают от многочисленных зависимостей, навязываемых капиталистической системой экономики и социумом.

Туукка Тамми: "Вся наша система бизнеса построена на придумывании, рекламе и удовлетворении всё новых потребностей". Финские ученые утверждают, что современное общество способствует рождению зависимостей. Обычно зависимость ассоциируется с алкоголем, курением, азартными играми и наркотиками. Однако, по мнению ученых, зависимость может также быть вызвана спортом, мобильным телефоном или шопингом. Согласно авторам книги "Общество зависимостей" (Addiktioyhteiskunta), социум создает зависимости, подстраиваясь под нужды экономики и политики. "Вся наша система экономики построена на создании новых продуктов и новых потребностей, которые затем нужно удовлетворять", - говорит один из авторов произведения, главный редактор газеты "Общественная политика" Туукка Тамми. По его мнению, помимо этого люди сами создают себе зависимости, чтобы выжить в бешено растущей конкуренции. Таким образом, добавляет ученый, с помощью зависимостей многие пытаются создать баланс между тяжелой работой и отдыхом".

Идя на поводу своих зависимостей от русской водки, "Финляндия заявила о своем желании отменить визовый режим с Россией. Такая решительность не может не радовать российскую сторону. Министр экономического развития Финляндии Ян Вапаавуори сегодня заявил, что будет добиваться отмены визового режима с Россией. По его словам это будет способствовать не только увеличению взаимного потока туристов, но и развитию благоприятных условий для реализации крупных инвестиционных проектов".

Финнам мало Эстонии и ее алкогольных продуктов... (09.12.13)

Налог на вредность. "Российская газета". 10 декабря 2013

С 1 января 2014 года государство сделает очередную попытку уменьшить потребление крепкого алкоголя, значительно увеличив ставку акцизов на эту продукцию. Производители уже привыкли к самой мере, но не к ее темпам, которые значительно превышают инфляцию, - по сравнению с уходящим годом ставки по акцизам вырастут на 25%.

Между тем в отношении легких видов алкогольных напитков, вина, пива, сидра и других ставки акцизов по-прежнему индексируются в соответствии с прогнозируемой инфляцией. Очевидно, что такая дифференциация способствует сокращению потребления крепких видов алкоголя и переходу к напиткам с меньшим содержанием спирта. Насколько будет успешной эта мера, покажет будущее. Пока же, согласно данным Росстата, уровень потребления алкоголя в России не сокращается, и по состоянию на 2012 год именно водка и ликеро-водочные изделия занимают лидирующие позиции в структуре продаж алкогольных напитков. На их долю приходится 49,6%, в то время как доля пива составляет 33%.

В странах Северной Европы (Финляндия, Швеция, Норвегия) антиалкогольная политика государства также не привела к сокращению совокупного потребления алкогольной продукции, однако серьезно способствовала замещению потребления крепких алкогольных напитков пивом и вином. В результате матрица потребления алкоголя в этом регионе полностью противоположна той, которая сложилась в России: 50% - пиво, 35% - вино, 15% - крепкие напитки. При этом доля акциза в розничной цене пива и крепкого алкоголя соответственно: в Швеции - 11,7 и 50,1%, в Норвегии - 14,5 и 71%, в Нидерландах - 25 и 45,4%. Таким образом, акцизная нагрузка на пиво и крепкую алкогольную продукцию разнится от 1,8 (в Нидерландах) до 4,9 раза (в Норвегии).

Для сравнения: в России фискальная нагрузка на крепкий алкоголь в пересчете на безводный спирт выше, чем на пиво, всего в 1,28 раза. К этому привело существенное повышение ставки акциза на пиво в 2010 году и последующие периоды, что фактически сравняло фискальную нагрузку на пиво и крепкий алкоголь, сделав российский пивной акциз одним из самых высоких в мире.

Снижение легального производства алкогольной продукции - еще одно следствие повышения ставок акцизов на крепкие напитки. Низкий уровень загруженности производственных мощностей спиртовых и ликеро-водочных заводов - на 30-40% - прямое свидетельство выпуска неучтенного алкоголя. Так, в 2011 году произведено 93,9 млн декалитров водки и ликеро-водочных изделий и 156,4 млн дкл реализовано через розничную сеть. Таким образом, 62,5 млн дкл оказались вне контроля государственных органов. Государство поспешило принять меры - с 1 июля 2011 года производителей алкоголя обязали уплачивать авансовый платеж акциза не с момента отгрузки алкогольной продукции оптовикам, как это было ранее, а на момент приобретения этилового спирта, произведенного на территории России. Однако и это не способствовало снижению объема нелегального производства алкогольной продукции - в 2012 году было произведено 106 млн дкл, в то время как 153 млн дкл было реализовано через розничные сети.

Кроме того, поскольку обязанность по уплате авансового платежа не распространялась на импорт спирта, его объем в 2012 году вырос вдвое по сравнению с предыдущим годом. Однако с 2014 года за ввоз этилового спирта с территории государств - членов Таможенного союза также необходимо будет платить авансовый платеж.



Существенное увеличение акцизов в новом году не обойдет и табачную продукцию - вводимая ставка превысит действующую более чем на 40%, что, очевидно, приведет к значительному росту цен и, как следствие, снижению спроса на данную категорию товаров. Остается надеяться на то, что эта мера окажется эффективной, поскольку цифры потребления табачных изделий звучат просто угрожающе - в 2011 на душу населения приходилось 2500 штук сигарет в год, реализованных через розничные сети. В среднем каждый курильщик в 2011 г. покупал 120,2 пачки сигарет в год и выкуривал 16,5 сигареты в день.

С 2014 года производителей табачных изделий обяжут предоставлять сведения о минимальной розничной цене, величина которой должна составлять не менее 75% от максимальной. За реализацию табачных изделий вне этого интервала предусмотрены административные санкции - наложение административного штрафа в двукратном размере от излишне полученной выручки за весь период, в течение которого совершалось правонарушение, но не более года, или штраф в размере 100 000 рублей. Кто будет осуществлять контроль над розничными ценами, пока неизвестно, поскольку на налоговые органы такая функция не возложена.

В ближайшем будущем ценовой фактор окажет слабое влияние на снижение объемов потребления алкоголя и табачных изделий в России. Но с учетом того, что государство рассматривает данные отрасли не только как одну из причин социальных проблем, но и как потенциальный источник дополнительного пополнения бюджетной системы, серьезное повышение ставок акцизов на эту продукцию еще впереди. (Российская газета 10.12.13)

За водкой придется ходить в специальное место. "Утро.ру". 10 декабря 2013

В РИА "Новости" состоялась пресс-конференция "Алкогольный рынок России". По словам заместителя председателя комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Виктора Звагельского, "госрегулирование у нас началось за здоровье, а теперь оно у нас близко к упокою". С тех пор, как государство взялось регулировать алкогольный рынок, доля контрафакта, по его словам, выросла до 55 – 60%".

Депутат напомнил о механизме аннулирования лицензии во внесудебном порядке: "Это из всех механизмов, которые мы вводили, должно было стать самым серьезным препятствием на пути производства нелегального алкоголя, но до сих пор правительство критериев не разработало, и я не знаю ни одного случая, когда кто-то бы лишился лицензии".

По словам Звагельского, отрицательно на алкогольном рынке сказалось и то, что до сих пор не введены минимальные цены на вино и на шампанское – в итоге сегодня теневой рынок вина затмил теневой рынок крепкого алкоголя и составляет около 80%.

Сегодня имеется "огромное количество точек, которые зарегистрированы вообще как угодно – как жилые, как нежилые, а там магазины, которые торгуют алкоголем. В Ставропольском крае количество таких магазинов уже 40% от общего количества торговых точек в этих регионах". Ретейл пока еще стесняется выставлять у себя на полках нелегальный алкоголь, но продлится это недолго – "когда разница между легальным алкоголем и алкоголем без акцизов еще больше вырастет, большая часть системной розницы тоже перестанет сопротивляться этому, и там тоже появится на полках в больших количествах нелегальный алкоголь", прогнозирует Звагельский.

"Поэтому снова поднимается вопрос, что же вводить все-таки – жесткое регулирование, госмонополию или элементы госмонополии?" – спросил депутат. И сам же ответил: "Если мы в ближайшее время не переломим эту ситуацию, то в третий раз уйти от элементов госмонополии нам не удастся".

Как следовало из статистики, шансов переломить ситуацию нет. Поэтому выход один – госмонополия.

"Что бы мы ни делали с жесточайшим борьбой с производством нелегального алкоголя, все равно в конечном этапе нелегальный алкоголь должен где-то продаваться. И здесь основные усилия надо направить в сторону розницы. То есть вводить госмонополию на розничные продажи – это сегодня сложно, но возможно. Введение системы спецмагазинов, многие страны их у себя уже ввели. У нас будет сложнее, у нас огромная территория". Тем не менее в Госдуме уже разработана стратегия по открытию по всей стране специальных торговых точек – никаких лишних денег из бюджета на это не понадобится.

Второй вариант – введение госмонополии на оптовое звено. Госмонополия на опт, по словам Звагельского, не затронет алкоголь крепостью ниже 16%. В этом случае розничный рынок пострадает меньше, чем при первом варианте, – ведь для многих магазинов продажа алкоголя является главным источником дохода. (Утро.ру 10.12.13)

Монопольно-алкогольный синдром. "Свободная пресса". 10 декабря 2013

Торговлю спиртным предлагают вести только в государственных спецмагазинах

С Нового года может наступить уголовная ответственность за продажу самогона, а появление на улице в нетрезвом виде, включая поездку в общественном транспорте с банкой пива в руке, будет наказываться арестом на срок до 15 суток. Соответствующие поправки в уголовный и административный кодексы Государственная Дума рассмотрит в третьем чтении 10 декабря. Как отметил "СП" президент Национальной алкогольной ассоциации (НАА) Павел Шапкин, одобрения Совета Федерации и подписи президента под этими документами долго ждать не придется.

Предусматриваемые поправками беспрецедентно жесткие наказания за незаконное производство и торговлю алкогольными напитками должны перекрыть пути обхода государственной монополии на оптовую и розничную



торговлю горячительными напитками, о планируемом введении которой журналистам сообщил заместитель председателя Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Госдумы Виктор Звагельский ("Московский комсомолец"). Если предложения по организации государственной монополии будут приняты, то вся розничная торговля "горячительным" будет производиться только в специализированных магазинах по фиксированным ценам.

Эта схема сразу возвращает память к горбачевской кампании по борьбе с пьянством середины 1980-х годов, итогами которой стали дефицит вина и водки в официальных торговых сетях, расцвет подпольной торговли фальсифицированной продукцией и самогоном, а также многократный взлет цен на черном рынке.

Эти исторические параллели могут сработать и сегодня. Правительственная политика ползучего повышения акцизов на крепкие алкогольные напитки в последние годы уже привела к тому, что сегодня доля нелегальной водки достигает 55% от реализуемых объемов в рознице. По оценке Союза производителей алкогольной продукции, официальное производство крепких алкогольных напитков в этом году в России сократилось более, чем на 20%. При этом, как считает директор Центра исследований федерального и регионального рынков алкоголя Вадим Дробиз, выпили в нашей стране ровно столько же крепкого спиртного, что и в прошлом году. Часть рынка захватила водка из Казахстана, пол-литровая бутылка которой стоит не дороже 70 рублей, что закономерно, учитывая, что официально произведенная российская "поллитровка" в реальности не может стоить менее 200 рублей. Часть легального алкоголя была вытеснена как суррогатами, так и неучтенной продукцией с официально работающих предприятий.

На этом фоне опасения, что новые правила производства и торговли лишь увеличат долю теневого рынка, кажутся небезосновательными. Однако мнения специалистов в этом вопросе расходятся. Так, Павел Шапкин ссылается на достаточно удачный опыт Швеции:

- Как известно, в скандинавских странах проблема пьянства исторически была не менее острой, чем в России. В Швеции государственная монополия была введена более 150 лет назад, причем по требованию самого населения. Основные задачи этой программы сегодня – снизить доступность и ограничить свободную продажу алкоголя, особенно для молодежи, ввести более жесткий контроль за производителями, поскольку легально выпускать спиртные напитки там могут и частные компании. Но вся розничная торговля сосредоточена в Швеции в государственных магазинах, плотность сети которых существенно меньше, чем у обычных продовольственных товаров. За пределами специализированных торговых пунктов может продаваться только пиво крепостью до 3,5%. Кстати, в Швеции разрешено частное самогонование, но только в целях личного употребления, производство на продажу самогона карается уголовно. Примерно так Госдума планирует сделать и в России.

"СП": - Это приемлемый для нас вариант?

- Я думаю, приемлемый, потому что проблема неумеренного употребления горячительных напитков у нас сегодня стоит довольно остро. При этом те декларации о продажах алкоголя, которые подают в контролирующие органы наши торговые организации, - недостоверны, в отдельных случаях информация искажена до 80%. Сплошь и рядом не соблюдаются временные и возрастные ограничения по продаже спиртных напитков.

Кроме того, частный магазин всегда заинтересован в повышении продаж, поэтому он будет проводить различные промоакции, дегустации, рекламные кампании алкогольных напитков – пришел человек за макаронами, заодно и пивка возьмет. Избежать этих проблем можно только в государственных пунктах продажи, которые будут открыты только в определенные часы, продажа будет вестись только по паспорту, а продавец должен как госслужащий получать оклад, не зависящий от объема продаж. В этих же магазинах должны содержаться элементы антиалкогольной пропаганды.

Кстати, в прошлом году государственный регулятор уже высказывался за введение государственной монополии на торговлю. С этой же идеей выступил в Совете Федерации и сенатор Сергей Шатиров. Отчасти аналогом этой программы могло бы стать повсеместное введение Единой государственной автоматической информационной системы (ЕГАИС), которая позволяет в компьютере мгновенно видеть историю каждой бутылки спиртного – от производства до розничной продажи. Об этой программе наши власти говорят уже много лет, но только сейчас и только в Москве наконец-то ожидается ее запуск. Для эффективной борьбы с пьянством, конечно, необходима четкая работа этой системы по всей стране.

"СП": - Но не приведет ли очередная волна запретов к быстрому вытеснению торговли спиртным в теневой сектор, как это было в советские годы? Это в Швеции само население просило госмонополию, у нас оно привыкло всячески противиться госконтролю...

- Опыт горбачевской кампании, конечно, показывает очень многое. Тогда от начала до конца все было сделано так, как нельзя делать. Ключевым направлением стало квотирование количества производимого и продаваемого алкоголя, что и привело к жуткому дефициту, когда очередь за официальной водкой могла запросто растянуться на несколько суток. Так закручивать гайки нельзя. И самое главное, нельзя допускать дефицит – именно он и рождает черный рынок. Кроме того, эффективно отсечь все попытки обойти госмонополию должны новые поправки в уголовное и административное законодательство, которые могут начать действовать уже с 1 января 2014 года.

Если еще обратиться к прошлому, то можно вспомнить, что в СССР очень долгое время не только продажа, но и само производство самогона каралось уголовно. Тем не менее даже при тотальном контроле КГБ вытравить эту



традицию так и не удалось. Первач гнали и под Уфой, и в Арзамасе, и в Белоруссии. Можно ли будет сегодня заткнуть полноводный поток нелегальной водки? Вадим Дробиз полагает, что нет:

- Я уверен, что государство не запустит госмонополию в сегодняшних условиях – для этого попросту нет экономических оснований. В самом деле, за 2013 год казна получит суммарно от торговли спиртным около 300 миллиардов рублей по акцизам и около 50 миллиардов рублей по НДС. При этом господин Звагельский бодро говорит в Госдуме о создании государственных спецмагазинов. Он думает, что в этом случае в госбюджет поступят все 1,8 триллиона рублей, которые за год собирает розница от торговли алкоголем. Но это не так.

Во-первых, значительная часть денег все равно оседает у производителей. Во-вторых, государству придется развернуть свою мощную логистическую систему на всю страну. Необходимо будет платить заработные платы всем кладовщикам, продавцам, содержать торговую сеть. Учет только этих факторов уже приводит к тому, что в казну будет поступать в реальности меньше денег, чем сегодня. Эти расчеты я уже подробно делал и подавал их нашим властям, там видна вся фискальная бессмысленность этих планов.

Кроме того, подсчитаем единоразовую стоимость создания торговой сети. Сегодня в стране работает примерно 260 тысяч магазинов и киосков, официально торгующих спиртным. Надо оставить минимум 150 тысяч таких магазинов на страну. Выкупить магазинчик или отдел в среднем по стране будет стоить не менее 200 тысяч долларов за точку. Итого: одновременно на развертывание такой торговой сети нужно более 30 миллиардов долларов. А создавать торговые точки "с нуля" встанет еще намного дороже. Нет сегодня в госбюжете столько денег на эти цели!

"СП": - Но с тезисом, что всех удастся загнать в легальный сектор уголовными и административными статьями, вы согласны?

- Я верю в то, что эти поправки могут быть приняты, причем весьма оперативно. Но я не верю в то, что они способны перекрыть тот 50-процентный поток нелегальных спиртных напитков, который сегодня регулярно употребляют более 33 миллионов жителей России – это целая большая европейская страна по размерам!

Этот контингент даже и не заглядывает в официальные торговые точки. При заработных платах в 6-8 тысяч рублей - а во многих регионах люди получают именно столько – на зарплату можно купить не более 30-40 бутылок самой дешевой водки. В Западной Европе на пособие по безработице можно купить не менее 200 бутылок качественного крепкого спиртного. Так что финансово доступность водки у нас уже в 5-6 раз ниже, чем в Европе, но физиологические потребности именно этого контингента в алкоголе даже выше, поэтому отказа от водки не происходит и не будет происходить. И в магазины эти люди не пойдут. Тем более, что в будущем году минимальная цена бутылки водки в России составит 240 рублей за пол-литра. Драконовские меры приведут лишь к дальнейшему переходу этой армии на суррогаты, самогон и наркотики. За наркотики ведь тоже дают уголовные статьи, но явление это пока не победили... (Свободная пресса 10.12.13)

Паленая водка бродит по России. "Труд". 12 декабря 2013

Доля нелегального производства алкоголя превысила 50% всего рынка.

Нелегальный алкоголь упорно возвращается на рынок

Федеральному регулятору в области производства алкоголя и спиртосодержащей продукции, известному как Росалкогольрегулирование, пять лет. Но поводов для праздника нет. Как официально заявил зампред комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Виктор Звагельский, доля нелегального производства алкоголя вернулась к "дерегулируемому" значению. Она превысила 50% всего рынка.

В первые два года крайне действенными оказались несколько мер, направленных на борьбу с бутлегерами, — напоминает Звагельский. — Это запрет на продажу спиртного вблизи образовательных учреждений, уплата акцизов и оборот акцизных марок исходя из реального, а не заявленного объема продукции. А главное — лишение лицензий за серьезные нарушения. Но, к сожалению, так и не заработали лицензирование перевозок спирта и аннулирование лицензий во внесудебном порядке. Пожалуй, самое серьезное упущение — отсутствие минимальных допустимых цен на винную продукцию (объем нелегального вина уже затмил аналогичную долю в секторе крепкого алкоголя и достигает 4/5 рынка).

По мнению Звагельского, на системном уровне речь идет о двух главных проблемах. Первая — производство алкогольного контрафакта переходит с "третьей смены" нормальных предприятий (которые таким образом просто уходили от налогов и акцизов) к мафии. Вторая — продают такое зелье в формально несуществующих торговых точках, зарегистрированных как жилые или нежилые помещения.

Было бы наивно думать, что государство смирится: рынок спиртосодержащей продукции давно превратился в элемент даже не стратегической, а политической линии правительства. Сейчас в Госдуме параллельно рассматриваются несколько законопроектов. Помимо введения минимальных цен на вино должны резко повысить административные штрафы за экономические нарушения в отрасли и предусмотреть конфискацию оборудования у лишившихся лицензии предприятий. Если же эти механизмы задействовать не удастся, единственный выход, по мнению депутата Звагельского, — госмонополия.



— Реальнее всего ввести ее в розничной продаже, — считает Виктор Фридрихович. — Два других варианта — это госмонополия в оптовой торговле для алкоголя крепче 16% и механизмы отдельного отраслевого регулирования для крепких напитков, вина и пива. (Труд 12.12.13)

Пьем только свое исключительно в рекламных целях! "ЦИФРРА". 16 декабря 2013

Из Общего

Вот американский МИД не стесняется признать, что продвигает американский алкоголь и обязан это делать в рекламных целях... А наш- стесняется... "Госдеп США заявил, что закупает отечественный алкоголь в рекламных целях. Госдепартамент США закупает алкоголь в представительских целях и отдает предпочтение американской продукции, заявила журналистам представитель госдепа Мари Харф, комментируя критику по поводу закупок ведомства. Газета Washington Times написала, что внешнеполитическое ведомство потратило 180 тысяч долларов на алкоголь в сентябре - месяце, предшествующем бюджетному кризису и прекращению финансирования госучреждений. "Важной миссией госдепа является представлять страну и ее интересы за рубежом, и бывают случаи, когда приходится покупать алкоголь в представительских целях. Делая это, мы не забываем, что нам доверены государственные средства", - сказала Харф. "Мы также стремимся, насколько возможно, покупать вино и другие алкогольные напитки, произведенные в США американцами. Это позволяет поддерживать создание рабочих мест в стране и представить иностранному потребителю отечественную продукцию", - добавила представитель госдепа".

Что-то там где-то опять серьезно усилила и углубила Госдума: "Государственная дума приняла в третьем чтении поправки, усиливающие уголовную и административную ответственность за нарушения в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Законом вводится в Уголовный кодекс РФ конфискация денег, ценностей и иного имущества, полученных в результате производства, приобретения, хранения, перевозки или сбыта немаркированных товаров и продукции. Документ устанавливает нижний предел срока наказания в виде лишения свободы (от двух до шести лет) за вовлечение несовершеннолетнего в систематическое употребление (распитие) алкогольной и спиртосодержащей продукции с применением насилия или с угрозой его применения (действующая норма - до 6 лет без нижнего предела)". И т.д.

Действительно – все серьезно... Если предыдущая мера не работает, то надо ее усилить. Причины недейственности меры отменяются как несущественные... Право производить нелегальную водку в России стали отнимать у очень широкого круга лиц в пользу узкого с началом кризиса (октябрь 2008)... И заводы закрыли, и лицензии поотнимали... И ловят постоянно... Но широкий круг никак не хочет поверить в то, что на производство нелегальной водки нужна монополия (не обязательно государственная, но монополия)... Нужна показательная посадка, и она обязательно будет... Кто попадет под раздачу? Производители нелегальной водки, не вошедшие в круг избранных до сих пор – бросайте это дело и уходите в рынок суррогатов – он перспективнее...

"Помощник премьер-министра РФ Геннадий Онищенко, экс-глава Роспотребнадзора, призвал производителей энергетиков и слабоалкогольных тонизирующих коктейлей изменить дизайн банок с напитками, чтобы они были менее привлекательны для подростковой аудитории. Об этом он заявил в ходе "круглого стола" в Госдуме, посвященного законопроекту об ограничении розничной торговли и потребления безалкогольных тонизирующих напитков". Сам я никогда не курил и не курю, но неделю назад – надо было по просьбе - купил блок сигарет "Ява" - слушайте, насколько интереснее, привлекательнее и живописнее стала упаковка сигарет с "веселыми картинками" ужасов))) Великолепный маркетинговый ход, за который табачные компании платят государству должны: отпугнуть этим невозможно, а привлечь – однозначно... Пора и производителям САН что-то в этом плане придумать...

"Представитель Союза производителей тонизирующих напитков сообщил, что по данным ВЦИОМ лишь 10% потребления этой продукции приходится на подростковую аудиторию. Кроме того, по результатам зарубежных и отечественных исследований, потребление тонизирующих напитков в разрешенных дозах безопасно". Но продукцию все равно хотят в правах максимально ограничить, а то и запретить... Что уж говорить про САН...

НЕ считите за рекламу (масса информации в Интернете): "СПИРТ этиловый "медицинский" марки "Экстра" 95% 5 л, Москва. Бизнес-справочник "Пульс цен"-20 ч. Назад СПИРТ этиловый "медицинский" марки "Экстра" 95% 5 л, Москва, цена 800 руб./шт., купить в Москве. Подробная информация о товаре и поставщике ...

http://msk.pulscen.ru/products/spirt_etilovy_meditsinski_marki_extra_95_5_l_moskva_19862680

1 л спирта – 160 руб. – бутылка водки 0,5 л за 32 руб. – из канистры 25 бутылок водки – в среднем россиянин выпивает 4 бутылки в месяц - купил один раз в полгода – сделал домашних настоек (любых) и 200 руб. в 2014 году на каждой бутылке сэконобил...

Когда с меня за бутылку водки государство берет ни за что 125 руб. (акциз+ НДС с 1.1.14), то я не вижу ни одной причины у человека разумного, но с невысокой зарплатой (которая с начала 2013 и далее расти не будет) покупать легальный алкоголь... Лучше алкоголь домашний – если тебя держат за идиота... Одно дело премиальный продукт – тут сговор между потребителем (который жаждет статуса и имиджа) и производителем, но в дешевом сегменте за статусом не бегут...



Главный принцип государственного регулирования алкогольного рынка – социальным алкогольным продуктом должен быть нелегальный и суррогатный продукт – непоколебим!

В столице нелегальной водки и спирта – Кабарде сменили президента. Поставили силовика – целого генерал-полковника полиции, который более 10 лет служил в России...

Все знают, что сегодня доставка фуры нелегальной водки из Кабарды в Москву стоит (+6 руб.) на каждую бутылку больше, чем доставка легальной водки... Это дорожные взятки той системе, которая рулит... Все знают цены за бутылку нелегальной водки, которая внесена в ЕГАИС, а также небольшую доплату к этому за очень хорошую качественную нелегальную марку, которую не выявит прибор определения подлинности марок... Сегодня мы (а также китайцы и турки) пришли к таким высоким технологиям изготовления нелегальной марки, что пора действовать с другой стороны... Пора нелегалам профинансировать переход контролирующих органов на прибор, который не видит высококачественную нелегальную марку – и похоже, что это уже сделано... Уровень марки опередил уровень прибора... А на оснащение более совершенными приборами у государства уже денег нет...

В Кабарде поменяли президента... Когда 13 лет назад к власти в России пришли силовики, то я тоже сначала думал, что будет меньше коррупции, больше порядка, разума и логики... Но тогда пришли к власти голодные люди – представляю, как им было обидно (больше 10 лет дербанили страну и государство без них – а ведь только при их попустительстве и бездействии в 1988- 1991 можно было разрушить страну и государство, а им до 2000 ничего не досталось при дележе гигантского пирога).

Кстати, в Кабарде все еще кого-то ловят за прошлые грехи...

"Заместитель прокурора КБР утвердил обвинительное заключение по уголовному делу в отношении бывшего заместителя гендиректора по финансовым вопросам ООО "Моя столица" Фатимат Мазлоевой, обвиняемой в уклонении от уплаты налогов, сообщает в пятницу прокуратура республики. "По версии следствия, Ф.Мазлоева в 2007-2010 годах включала в налоговые декларации заведомо ложные сведения о работе предприятия, специализирующегося на производстве алкогольной продукции, и в результате не уплачены налоги на сумму свыше 864 млн 520 тыс. рублей", - говорится в сообщении".

Апофеоз регулирования налоговыми органами нашей алкогольной отрасли – 2009 год (если помните – переход раздачи специальных марок от налоговой в РАР с 2010 года)... В 2009 Кабарда процветала как никогда ранее...

Спасибо президенту России – он выступил и в очередной (десятый) раз "открыл веки" федеральному собранию России... А пока экономисты отмечают, что "Регионы из-за указов Путина стоят на грани дефолта"... И ведь указы были хорошие, но деньгами не обеспечены... И экономическое прозрение власти произошло неожиданно – в сентябре 2013 года. До этого считалось, что мы будем бурно развиваться до 2030 года, а в сентябре (опять же – неожиданно) выяснилось – что будем, но не развиваться... А, значит, пить, пить, пить... Придется делать акцизы ниже, а алкоголь доступнее...

И даже будут бороться с оффшорами - после того, как стало ясно – как ни уговаривай запад (что делали минимум 8 лет) – а не придут в Россию западные деньги в обозримом будущем на нашу модернизацию и инновацию (хотя ведь мы теперь по государственному строю – родные с западом - братья; а коммунистический Китай западу ближе почему-то) - пока свои российские деньги наши не перестанут в зарубежных оффшорах прятать (а выведено за 10-12 лет около 1 трлн дол.)... На свои оффшорные будем развиваться...

Приношу свои извинения компании Оша – за то, что было опубликовано от моего имени в "Коммерсанте".

"О намерении ассоциации торгово-промышленных предприятий (АТПП) "Группа „Оша“" модернизировать собственное спиртовое производство вчера „Б“ рассказал президент группы Владимир Веретено. "На реконструкцию производства будет потрачено 1,3 млрд руб. собственных, а также привлеченных средств. В результате через два года мы выйдем на объем производства 2 млн дал спирта в год. На 2014 год мы ставим себе задачу произвести 1 млн дал спирта", — поделился планами господин Веретено. В этом году спиртзавод "Оша", по данным президента группы, выпустил 250 тыс. дал продукции".

А это уже мой комментарий: "В случае выхода "Оши" на производство 2 млн дал спирта в год аналитики прогнозируют омскому спирт-заводу 4% долю российского рынка спирта. "Сейчас в стране официально производится 40 млн дал спирта в год. То, что "Оша" выйдет на производство 2 млн дал спирта в год, означает, что им отдали 4% рынка России. Но будем иметь в виду, что в 2012 году будет продано 150 млн дал водки и ЛВИ, а это 60 млн дал чистого спирта. Получается, 20 млн дал — это "серый" рынок. Вполне вероятно, что группе "Оша" поставлена задача —развиваться как раз за счет вытеснения "серых" поставок", — считает руководитель центра исследования федерального и регионального рынков алкоголя "Цифрра" Вадим Дробиз. По мнению эксперта, лицензия "Оше" была возвращена неспроста. "Этот рынок очень жестко контролируется и регулируется госкомпанией "Росспиртпром", и здесь лицензии так просто не дают. Если "Оша" смогла вновь войти в закрытый клуб производителей алкоголя России, то получила доступ в святая-святых, в пул избранных. Будут и заводы, которые назначат покупать у них сырье, и объемы названы не просто так", — уверен господин Дробиз".

Из комментария при публикации фактически выпало выделенное мной в тексте слово "вытеснения", что исказило смысл комментария...

Так, по мелочи (каждый день многие десятки сообщений):

- "Житель Астрахани попал под следствие за 21 тонну контрафактного алкоголя";



- "В Самарской области изъято из оборота 82 тысячи литров алкогольного контрафакта";
- "Полиция Карачаево-Черкесии задержала КамАЗ с тремя тысячами ящиков безакцизной водки";
- "На 20 процентов увеличилось в РТ количество преступлений, совершенных в алкогольном опьянении";

В светлое будущее

Хороша и красива идея с ГМП на розницу, продающую крепкий алкоголь. После всего произошедшего даже за последние лет 5 можно не сомневаться в реализации любого абсурда, который будет преподнесен на этапе проектирования как некое откровение свыше – прозрение... Вот как сейчас произошло с оффшорами – за 12 лет вывели 1 трлн дол. (по западным оценкам) из России (даже госкомпании пользуются оффшорами), а на днях прозрели – неправильно это... И алкоголь (крепкий) продавать в частных магазинах – тоже неправильно... Особенно такой дорогой, как сегодня.

Идея вполне логична – исходя из логики всех преобразований:

- сначала максимально сокращается число операторов рынка – прежде всего, производителей – 1 этап: 2010 – 2011. Затем продолжение сокращения – но для этого надо ослабить связь производителей с регионами – и рождается идея слива всех 100% акцизов в федеральный бюджет. Одновременно – торжество победы над региональным сепаратизмом. Это надо сделать в 2014 году – на 2015 и далее... Далее – продолжение максимального ограничения производства крепкого алкоголя (и импорта тоже) до уровня компаний ЧГП и группы водочных олигархов (но при сохранении не этом этапе контрактного розлива для других компаний на мощностях оставшихся ЛВЗ – это сохранение элементов демократии на алкогольном рынке). Эта групп разделит между собой 80 млн дал легальной водки от 260 руб. официальной МРЦ в 2015 году.

- а еще надо наладить каналы гарантированного сбыта, где не должно быть лишней продукции. И появляется план розничной реформы (пока механизм не ясен, но если нет на это у государства денег, а депутат обещает бесплатный план - экспроприация государством 51% акций у нынешних физлиц при сокращении числа продающих организаций в 2 раза – до 100 000 – это подарок тем частникам, которые отдадут добровольно 51%, а себе оставят 49% и участие в бизнесе). Вся водка от небольшой группы производителей (пусть будет 200 ТМ) поступает в эти торговые точки. Контрактный розлив для дистрибьюторских компаний исчезает – зачем плодить себе конкурентов... Остается тонкий вопрос – СТМ для сетей... Но и он решается легко – а нет больше водочных СТМ – есть госмагазины, зачем системе госторговли собственные торговые марки? В конце концов, есть госбренды типа "Столичной", но – думаю – они развития и в новой системе не получат...

Способствовать идее может общий шум по поводу резкого роста нелегального рынка в 2012- 2013 году. В 2014 году шума по поводу роста нелегального рынка уже не будет – мы в нижней точке. Есть еще вопли регионов о выпадающих из бюджета акцизов – это можно погасить переносом всех акцизов в федеральный бюджет... Но не будет идея реализована по причине скорого системного хаоса с 2015 года – просто не до того будет, не до таких реформ...

И как-то уходят сомнения в том, что в 2015 году казахская водка будет продавать в Москве (и на широте Москвы по всей России) и севернее Москвы... Только бы выдержали мощности казахских производителей. А главная беда казахской водки в России – что она конкурирует с нелегальной российской водкой промышленного производства... А вот что о ситуации в стране говорит г. Звагельский: "...доля нелегального производства алкоголя вернулась к "дорегулируемому" значению. Она превысила 50% всего рынка". "Госрегулирование у нас началось за здоровье, а теперь оно у нас близко к упокою". Дело в том, что с тех пор, как государство взялось регулировать алкогольный рынок, доля контрафакта выросла до 55 – 60%".

Имеется в виду период до создания РАР (до 2009). Такое впечатление, что до 2009 рынок никто не регулировал. А восемь госянок, кровь и деньги из алкогольного бизнеса сосущие до того?

"В первые два года крайне действенными оказались несколько мер, направленных на борьбу с бутлегерами. Это запрет на продажу спиртного вблизи образовательных учреждений, уплата акцизов и оборот акцизных марок исходя из реального, а не заявленного объема продукции. А главное — лишение лицензий за серьезные нарушения. Но, к сожалению, так и не заработали лицензирование перевозок спирта и аннулирование лицензий во внесудебном порядке".

На самом деле – сработала только одна скромная мера – введение МРЦ на водку. Она один раз снизила объем нелегальной водки в легальной рознице в 2010 году примерно на 15 млн дал, уведя этот объем в суррогатный сектор вместе с потребителем... И все – на этом успехи закончились...

"По мнению Звагельского, на системном уровне речь идет о двух главных проблемах:

- Первая — производство алкогольного контрафакта переходит с "третьей смены" нормальных предприятий (которые таким образом просто уходили от налогов и акцизов) к мафии.
- Вторая — продают такое зелье в формально несуществующих торговых точках, зарегистрированных как жилые или нежилые помещения".

Это именно то, что в прогнозах октября 2008 года ЦИФРРА называла неизбежной будущей мощной кризисной криминализацией рынка; это совершенно нормально для той ситуации, в которой мы находимся в результате неэффективного регулирования алкогольного рынка, а неэффективного управления всей системой государства. Невозможно вырвать регулирование нашего рынка из общего контекста регулирования и системы управления...



И эта ситуация будет только ухудшаться – так как промышленно произведенную нелегальную водку (слишком дорогую для основной массы населения в 2014г.) будут продолжать замещать суррогатные продукты, которые продаются с рук... Такой объем в 2014 году составит более 100 млн дал суррогатов. Промышленное производство нелегальной водки, продающейся в легальной рознице – вполне цивилизованный и управляемый цивилизованно бизнес, а наступление суррогатной продукции (по моим расчетам ее рост с 2010 по 2014 г.г. составит 40 млн дал – с 60 до 100 млн дал) – абсолютно нецивилизованный криминал, хаос и разруха начала 90-х...

"Было бы наивно думать, что государство смирится: рынок спиртосодержащей продукции давно превратился в элемент даже не стратегической, а политической линии правительства. Сейчас в Госдуме параллельно рассматриваются несколько законопроектов. Помимо введения минимальных цен на вино должны резко повысить административные штрафы за экономические нарушения в отрасли и предусмотреть конфискацию оборудования у лишившихся лицензии предприятий. Если же эти механизмы задействовать не удастся, единственный выход, по мнению депутата Звагельского, — госмонополия. — Реальнее всего ввести ее в розничной продаже, — считает Виктор Фридрихович. — Два других варианта — это госмонополия в оптовой торговле для алкоголя крепче 16% и механизмы раздельного отраслевого регулирования для крепких напитков, вина и пива".

Но все это бессмысленно. Предположим, что 2016 год мы встретим с введением с1.1.16 ГМП в рознице; в результате по итогам года в 100 000 госмагазинов будет продано 100- 110 млн дал водки и ЛВИ (около 80- 85 млн дал легальной и остальное – нелегальной продукции), а в системе альтернативной торговли – 110- 115 млн дал крепкой продукции

Москва не моя

На пресс- конференции руководителя профильного департамента правительства Москвы было сказано много интересного:

- "люди стали больше употреблять алкоголь в ресторанах" - это есть и в Москве, и в России за последние 10 лкт. В России было 2% от всего физического объема алкоголя, стало 3% (даже с учетом кризисного снижения, а затем частичного восстановления). В Москве – больший процент, возможно – до 10% и выше... Москва отличается еще и тем, что в этом городе вечного алкогольного праздника для прожигателей жизни всего СНГ равное количество магазинов и ресторанов, кафе, баров и т.д. – примерно по 5 000 каждого, а в обычных городах (даже миллионниках) соотношение иное – Хореки – 10%- 15%, а магазины – остальное...

- вроде бы "упало потребление водки за 10 лет на 20%". Хотелось бы внести ряд уточнений – это падение на 20% произошло в 2010 году при введении МРЦ в 89 руб. Что просто смешно для Москвы – ее рынок водки был обрушен на 20% из-за повышения цен на нелегальную водку в легальной рознице с 50- 60 руб. на 30- 40 руб... А с 2011 пошел рост продаж водки – и если брать продажи в январе- октябре 2013 к этим периодам 2010- 2012, то рост к 2010 – (+7%), а рост к 2012 – (+1%)... Не все так просто, как кажется с высоты 10 лет...

- главный итог московской торговли – "... с начала 2013 года было проведено около 1,3 тысячи проверок объектов торговли и общественного питания в столице, которые осуществляют розничную продажу алкогольной продукции. "Нарушения были установлены в более, чем 60% от количества проверенных предприятий. В прошлом году динамика была слабее - 54%", - отметил Немерюк. Он добавил, что процент внеплановых проверок невелик - 18%". "Власти Москвы аннулировали более 200 лицензий на продажу алкогольной продукции в столице с начала 2013 года".

Москва – лицо российской розницы. Если в Москве 60%, то в России – значительно больше...

Вспомнился 2006 год, суровый, но справедливый алкогольный закон и необходимость преобразования физлиц в юрлица для розничной продажи алкоголя – это было громко преподнесено в законе в качестве мощного средства легализации рынка, но по итогам оказалось, что и юрлица научились продавать нелегальный алкоголь (моментально – сразу после перерегистрации по всей России "физ" в "юр")...

- "Москвич в среднем ежегодно выпивает 16,5 литра водки, 10 литров вина и 90 литров пива". Если брать отвлеченно – то все отлично. По России водки и их суррогатов тоже выпивается около 16,5 – 17 л на душу (примерно 6,5 л легальной водки; 4,5 л нелегальной, около 5,5- 6 л суррогатов). В Москве водка отбирает объем у суррогатов – население может себе это позволить... По вину – если 10 л, то это в 2 с лишним раза больше, чем в среднем по России – где еще пить вино, как не в Москве... Все характеристики уровня жизни населения – за это... 90 л пива – не так много, хотя по России в среднем 72 л в 2012 году.

Но самое интересное другое – статистика делит объем проданного в розницу (выпитого) на население (официальную численность). Для абсолютного большинства городов России – так и надо. Есть не так много исключений: Москва, Питер (в меньшей степени), Краснодарский Край...

Туда приезжают люди отрываться, отдыхать и т.д. Особенно – Москва. Ясно, что делили на 10,5 млн населения... Для Москвы такой подход некорректен – мы не знаем, сколько дополнительного временного населения проходило через город, оставляя алкогольный след в потреблении, ни в один год из 2000- 2013 (да и ранее тоже)... Поэтому показатель на душу для Москвы – не дает нам полноты картины... Если в нашем муравейнике явно не менее 15 млн человек в год постоянно (а то и больше) постоянно в 2010- 2013, то сколько было (плюс – минус миллионы граждан – выпивающих – ранее -?).



- "Алкогольный рынок можно регулировать разными способами. Например, Сергей Собянин по многочисленным обращениям граждан запретил торговать алкоголем на первых этажах в жилых домах, в маленьких магазинчиках, не приспособленных для этих целей. Мы хотим в ближайшее время ограничить расстояние от домов до магазинов, торгующих алкоголем, до 100 метров, а с 2016 года — до 200 м. Очевидно, что подобные меры понижают доступность алкоголя, а значит, приводят к уменьшению его потребления".

Я понимаю и сочувствую чиновнику — он обязан был сказать последнюю фразу... Хотелось бы увидеть Москву, где расстояние от жилого дома до магазина будет более 200 м — только в промзонах такое возможно...

И еще важные цифры, выданные за несколько дней до пресс-конференции: "Смертность от болезней, связанных с алкоголем, в Москве за год снизилась на 28,4%. Как сообщает территориальное управление Роспотребнадзора по Москве, в январе-сентябре 2013г. от причин, связанных с употреблением алкоголя, умерли 1 тыс. 852 человека, что составляет 2,1% от всех зарегистрированных за этот период случаев смерти (86 тыс. 657 случаев). Показатели смертности от случайного отравления алкоголем снизились в 3,9 раза и т.д."

Значит, так и есть. Качественно меняется население Москвы. Умирать от болезней нищенства перестали, перешли на причины смерти от более благородных болезней... Но и тут хотел бы обратить внимание на четкое медицинское определение "от причин, связанных с употреблением алкоголя, умерли 1 тыс. 852 человека, что составляет 2,1% от всех зарегистрированных за этот период случаев смерти" - 97,9% смертей никак не связаны с алкоголем в Москве... Не он основной источник бед в столице...

О рекламе или Анти-инвестиционный климат

"... Но не все корпоративные рекламщики и маркетологи были готовы "сливать" свои бюджеты непонятно куда. Некоторые смотрят дальше и занимаются продвижением бренда не плоско, а трёхмерно, во всех смыслах этого слова. Например, создатель "говорящей" марки алкоголя маркетолог Станислав Кауфман выбрал "говорящую" стратегию. Реклама оказалась экономной и эффективной в квадрате. Русская водка заключила контракт с Федерацией бобслея и скелетона США, действующими олимпийскими чемпионами. И "подопечными" выбрала сильный и эффектный женский экипаж двойки сборной США. В его составе пилот Джейми Грубель и разгоняющая Эмили Азеведу. На болиде, специально спроектированном конструкторами BMW, красуется название "Путинка" кириллицей и латиницей. Над логотипом - американский флаг. Короче, "полный улёт". Вся пикантность в том, что граждане США, возможно, понятия не имеют, кто сейчас премьер-министр Англии или "кто вместо Берлускони", а вот who is mr. Putin, известно всем. То есть будут болеть за своих бобслеисток в контексте "из России с любовью", а российский водочный бренд будет завоёвывать популярность в США и мире с помощью самих же американцев. "Боб с водкой" уже завоевал "золото" на чемпионате США и "бронзу" на первом этапе Кубка мира. Финальные заезды этого соревнования обязательно покажет один из центральных российских спортивных телеканалов. Вот только в Сочи на этом болиде удастся провести лишь тренировочные заезды - там свой регламент для рекламы.

"Генеральный менеджер сборной США Ленни Кастен с удовольствием рассказывает журналистам мировых СМИ о русских санях с таким громким названием и даже обещает: "Если нас в рамках контракта обяжут выпить рюмку водки, то мы выпьем!"

Обратите внимание: наши депутаты, "подвиги" которых мы обсуждали на прошлой неделе, сами создали "антиинвестиционный климат". Наши бюджеты легально утекают за рубеж, хотя эти деньги могли бы послужить на пользу государству. А выпивать у телевизора во время спортивных соревнований всё равно, к сожалению, будут. И не только безалкогольное пиво. И не только россияне".

Что тут можно комментировать, только — констатировать... А если еще эти сани на Олимпиаде в Сочи войдут в призовое место... (пусть даже без логотипа)...

РЕГИОНЫ И КОМПАНИИ

Средний Урал — качество растёт

При стабилизации соотношения легальная — нелегальная продукция в регионе примерно 50% на 50% "на Среднем Урале за девять месяцев 2013 года удельный вес забракованной алкогольной продукции снизился более, чем вдвое". Большая часть алкогольной продукции (49,1%) браковалась по причине нарушений требований, предъявляемых к маркировке продукции, оформлению сопроводительных документов. Значительное место (44,6%) также занимают браковки по причине несоответствия продукции требованиям нормативных документов по качеству, сообщили в управлении Роспотребнадзора по Свердловской области. По результатам лабораторных исследований, проведенных на базе ФБУЗ "Центр гигиены и эпидемиологии в Свердловской области", за девять месяцев 2013 года наибольший удельный вес неудовлетворительных проб алкогольной продукции составляет винодельческая продукция — 55,3% от общего количества проб, забракованных по результатам исследований, коньячная продукция — 26,3%, ликероводочная продукция — 10,5%, пиво — 7,9%".

Качество или безопасность — кто его знает, что они там оцениваю — пошли в рост... Это очень важный момент — за последние 7 лет даже качество (или безопасность?) суррогатов стало в России социально — отличным...

Орловская область

"В Орловской области продажа спиртных напитков более 5% будет запрещена с 21 до 10 часов. Исключение сделано для заведений общепита". Закон вступит в силу через десять дней с момента его официальной публикации. Недолго зеленому змию осталось дышать алкогольными парами в Орловской области...



Кузбасс

Не считать проявлением регионального сепаратизма: "Начальник управления промышленности, развития предпринимательства и потребительского рынка И.Дудолова провела выездное совещание на Новокузнецком ликёроводочном заводе.

На встречу были приглашены предприниматели, реализующие алкогольную продукцию, а также представители торговых отделов районных администраций, сообщает пресс-служба города. Новокузнецкий ликёроводочный завод, недавно отметивший 115-летний юбилей. Это предприятие со своей историей и традициями, здесь трудятся крепкие династии. НЛВЗ - известное кузбасское предприятие, выпускающее продукцию высокого качества. Тем не менее, на полках магазинов наименований товаров, изготовленных местными производителями, недостаточно. Поэтому основной целью мероприятия было привлечь внимание бизнесменов к продукции Новокузнецкого ликёроводочного завода. Для представителей торговых организаций была проведена экскурсия по заводу, в ходе которой, они могли увидеть, как и в каких условиях изготавливается продукция, и какие виды выпускает НЛВЗ. Реализация продукции местных производителей важна для наполнения городского бюджета, тем более, если это касается алкоголя: его продажа облагается наибольшими налогами. Поэтому Ирина Геннадьевна напомнила бизнесменам о социально-экономических обязательствах: невнимательное отношение к тому, что производится у нас, в конечном итоге выливается в недостойное отношение к городу в целом".

Совсем недавно о проблемах этого "ЛВЗ", входящего в Холдинг "СДС", говорили в Кузбассе...Подключилась власть к сохранению режима работы предприятия...

И еще одно сообщение – из состава Кузбасского Алкогольного союза отчислена компания "Штоф" за разные нарушения и проведение предновогодней социальной акции: "По данным властей, покупая набор спиртного, состоящий из бутылок водки и вина объемом 0,75 литра, потребитель платит всего 261 рубль, при этом регулируемая законом минимальная цена водки объемом 0,75 литра составляет 255 рублей. "В связи с этим у кузбассовцев возникают большие подозрения о качестве данной продукции", — цитирует слова Тулеева его пресс-служба. В акции компании "Штоф" участвуют федеральные марки водки, которые в Кемеровской области не производятся. По мнению главы региона, такая ситуация ставит под угрозу жизнь и здоровье кузбассовцев.

Законность акции ООО "Штоф", а также качество предлагаемой алкогольной продукции проверят правоохранительные органы совместно с Роспотребнадзором".

Да, теоретически – сливая продукцию со старой маркой (продление хождения которой гарантировал г. Звагельский в ходе конференции 10 дней назад) – компания оценила бутылка вина в 6 руб. Недорого совсем... А потребители – вместо того, чтобы сказать компании спасибо – как Павлики Морозовы обратились к властям... Если бы еще это была продукция хотя бы "Новокузнецкого ЛВЗ"...

Розничные продажи винодельческой пищевой продукции и алкогольной продукции в Воронежской области в январе- сентябре 2010- 2013 г.г.

Еще один регион со столицей – миллиоником. Численность населения области по данным Росстата составляет 2 330 377 чел. (2013). От России – 1,63%. Городское население — 66,3 % (2013).

Уровень финансовых способностей населения – рост средней ЗП с 2005 по 2013 в 3,68 раза – на уровне инфляции. В 2013 чистыми на руки – 17,248 тыс. руб. или 86 бут. легальной водки. Более, чем убого... Такая зарплата должна быть не средней в регионе, а минимальной – тогда еще о чем-то можно будет говорить...

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника по региону Воронежская область:

Отрасль	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В среднем по всем отраслям	5382,2	6750,3	8730,9	11490,2	12786,1	14337,3	15685,6	19160,2	19825,4

Итак, с 2010 по 2013 средняя ЗП выросла – (+38%). В это же время легальная водка выросла в цене в 2 раза...

Что происходило на рынке:

- Вино – в 2013 очень приличный рост потребления к 2010- 2011 (примерно на 40%). Даже удивительно, но фактически это рост 2012 к 2010- 2011... А вот далее новый виток кризиса в 2013 – и рост сокращается в 2013 до 3% к 2012 (но это благодаря 3 кварталу, по итогам полугодия было падение к 2012). Вероятно падение и в 4 квартале 2013 к 2012 – заговорили о кризисе. Его почувствуют резче... Но пока очень приличный объем – относительно России на душу – 3,9 л (в большей части регионов этот показатель на уровне 2,5 л за 9 месяцев);

- игристые – Гордеев поддерживает праздничное население в регионе. В 2013 рост к 2010- 2011 на уровне (8%-20%), а к 2012 – (+22%) по итогам 9 месяцев. Здесь праздник как раз начался в 2013 году – если на рынке вина был в 2012... Очень высокий уровень продаж игристых – 1,56 л на душу...

- пиво – а этот продукт падает в 2013 к 2011 и 2012 (чего-то не хватает воронежцам в пиве). В первом квартале 2013 плюс к 2012, а далее снижение... Видимо, солода мало в пиве... Не докладывают...

- Водка и ЛВИ – все не плохо с этим показателем в регионе. Есть в 2013 падение к 2010 (-10,1%), но плюс к 2011 (+3,13%). И к 2012 – (+2,4%) за 9 месяцев 2013. Не отпугнул рост цен в 2012- 2013... Но отпугнул "лишних" потребителей еще в 2011 – тогда по итогам января – сентября 2011 при росте МРЦ всего лишь с 89 руб. до 98 руб. рынок "упал" на 12,8%... Выкинули с рынка легальной розницы за 2 года (2010, 2011) лишнюю публику за счет



роста цен на нелегальную водку в рознице при переходе с 50- 60 руб. до 100 руб.... Нищета... И оказалось, что те, кто остался в рынке – готовы были платить и 120 руб. за нее, и 170 руб.... Видимо, переживут и 199 руб. А вот при 220 руб. – посмотрим... Неужели отсева не будет...

- рынок коньяка и бренди – в "шоколаде": (+48%- 62%) к 2010 – 2011, а к 2012 – (+34%). Продажи на уровне 0,5 л на душу за 9 месяцев 2013 года... Значит, в рознице было куплено 2,33 млн бутылок коньяка по 0,5 л. Думаю, что примерно 35% из них – это подарки и взятки...

Хороший, крепкий регион в последние 2 года – после "социальной зачистки" алкогольного рынка в 2010- 2011...

Таблица. Розничные продажи винодельческой пищевой продукции и алкогольной продукции в янв. – сент. 2010- 2013 в Воронежской области (тыс. дал). (ЯМ – янв. - март; ЯИ – янв. – июнь; ЯС – янв. - сент.)

	2010			2011			2012				2013				2013 к 2010- 2011		2013 к 2012			Доля от РОС продаж в ЯС 2013	на душу (л) в ЯС 2013	на Гор Нас (л) в ЯС 2013
Продукция	ЯМ 10	ЯИ 10	ЯС 10	ЯМ 11	ЯИ 11	ЯС 11	ЯМ 12	ЯИ 12	ЯС 12	Доля в ЯС 12	ЯМ 13	ЯИ 13	ЯС 13	Доля в ЯС 13	ЯС 13 к 10	ЯС 13 к 11	ЯМ 13 к 12	ЯИ 13 к 12	ЯС 13 к 12			
Пищевая и Низко алког. продукция																						
ВИНО (нов.)	116,5	258,1	632,4	220,5	450,7	657,8	268,9	582,5	883,8	25,73%	287,3	567,5	911,8	24,88%	144,18%	138,61%	106,8%	97,4%	103,2%	2,01%	3,91	5,81
Вино ликерное (нов.)									7,2	0,21%	4,1	7,4	10,3	0,28%						0,74%	0,04	0,07
Вино фруктовое (нов.)							30,4	60	84,3	2,45%	35,9	82,3	112,4	3,07%			118,1%	137,2%	133,3%	2,44%	0,48	0,72
ВИНО (нов.) + Игристые	234,3	489,8	968,9	342,4	661,5	959	366	770,8	1181,2	34,39%	402,3	810,5	1274,5	34,78%	131,54%	132,90%	109,9%	105,2%	107,9%	1,99%	5,47	8,13
Винодельческая продукция – новая (ВИНО + игрист. + фрукт. + ликерн.)							396,4	830,8	1272,7	37,05%	442,3	900,2	1397,2	38,12%			111,6%	108,4%	109,8%	1,99%	6,00	8,91
Бывшее вино виноградное	183,2	384,1	915,2	294	586,2	848,4	321,2	705,9	1066,1	31,04%												
Бывшие вина виноградные специальные	66,7	126	282,8	73,5	135,5	190,6	52,3	123,4	182,3	5,31%												
Бывшие вина виноградные столовые – теперь просто Вино	116,5	258,1	632,4	220,5	450,7	657,8	268,9	582,5	883,8	25,73%	287,3	567,5	911,8	24,88%	144,18%	138,61%	106,8%	97,4%	103,2%	2,01%	3,91	5,81
Бывшие вина игристые (включая шампанские, газированные)	117,8	231,7	336,5	121,9	210,8	301,2	97,1	188,3	297,4	8,66%	115	243	362,7	9,90%	107,79%	120,42%	118,4%	129,0%	122,0%	1,93%	1,56	2,31
Бывшие вина виноградн + бывшие вина игристые и шамп	301	615,8	1251,7	415,9	797	1149,6	418,3	894,2	1363,5	39,69%												
Бывшие вина плодовые (включая сидры, медовые вина и напитки)	58,6	116	171,9	49,5	89	119,2	30,7	60,3	84,6	2,46%												
Бывш. Винодельческая продукция – бывшие (виноградные + игристые + плодовые + фрукт., ликерн.)	359,6	731,8	1423,6	465,4	886	1268,8	449	954,5	1455,3	42,37%												
Винодельч. Прод (без бывш. спец. виногр. вин и вин. нап.)	292,9	605,8	1140,8	391,9	750,5	1078,2	396,7	831,1	1273	37,06%	438,20	892,80	1386,90	37,84%	121,57%	128,63%	110,5%	107,4%	108,9%	2,02%	5,95	8,84



Винодельч. Прод (с бывш. спец. виногр. и вин. нап.)	395,5	808,4	1543,3	508,5	964,7	1386,2	480,4	1019,9	1566,6	45,61%	510,70	1010,10	1562,70	42,64%		101,26%	112,73%	106,3%	99,0%	99,8%	1,84%	6,71	9,96
Бывш. Низко алкогольная прод. (без пива, но с учетом САН и пивных напитков)	541	1157,3	2105,8	668,3	1305,5	1907,4	603,3	1290,3	2001,7	58,27%	703	1371,9	2149,3	58,65%		102,07%	112,68%	116,5%	106,3%	107,4%	1,93%	9,22	13,70
Б.Напитки винные в целом	35,9	76,6	119,7	43,1	78,7	117,4	31,4	65,4	111,3	3,24%	68,4	109,9	165,5	4,52%		138,26%	140,97%	217,8%	168,0%	148,7%	1,44%	0,71	1,06
Б.Напитки вин. до 25%	19,5	44,1	66,5	28,2	51,3	74,6	16	32,3	45,6	1,33%													
Б. Напитки вин. св. 25%,	16,4	32,5	53,2	14,9	27,4	42,8	15,4	33,1	51	1,48%													
Напитки винные (нов.)								14,7	0,43%	68,4	109,9	165,5	4,52%						1125,9%	1,44%	0,71	1,06	
Винные напитки + Бывш. спец. вина																							
Напитки на основе пива											18,9	53,9	85,5	2,33%							1,08%	0,37	0,55
Бывшие САН не более 9%	109,6	272,3	442,8	116,7	262,1	403,8	91,5	205	323,8	9,43%	123,9	251,9	421,1	11,49%		95,10%	104,28%	135,4%	122,9%	130,0%	2,26%	1,81	2,68
САН + Пивные напитки	145,5	348,9	562,5	159,8	340,8	521,2	122,9	270,4	435,1	12,67%	192,3	361,8	586,6	16,01%		104,28%	112,55%	156,5%	133,8%	134,8%	2,21%	2,52	3,74
Пиво	2525,4	6422,7	12193,4	2742,1	7208,7	13377,1	3565,6	8281,7	14033,5		3660	7229,4	13164,3			107,96%	98,41%	102,6%	87,3%	93,8%	1,74%	56,49	83,94
Пиво, кроме коктейлей пивных и напитки солодового	2525,4	6422,7	12193,4	2742,1	7208,7	13377,1	3565,6	8281,7	14033,5		3660	7229,4	13164,3			107,96%	98,41%	102,6%	87,3%	93,8%	1,74%	56,49	83,94
Пиво + Пивной напиток (на осн. Пива)	2525,4	6422,7	12193,4	2742,1	7208,7	13377,1	3565,6	8281,7	14033,5		3678,9	7283,3	13249,8			108,66%	99,05%	103,2%	87,9%	94,4%	1,73%	56,86	84,48
Крепкий алкоголь																							
Виски	3,8	8,2	12,9	6,8	12,2	17,8	7,9	13,4	19,5	0,57%	8,5	16,4	39,1	1,07%		303,10%	219,66%	107,6%	122,4%	200,5%	1,15%	0,17	0,25
Водка и ЛВИ	453,9	978,5	1507,7	432,2	880,9	1314,5	375,7	841,1	1323,9	38,54%	398	839,9	1355,7	36,99%		89,92%	103,13%	105,9%	99,9%	102,4%	1,38%	5,82	8,64
Водка	393,8	835,6	1292,4	370,4	767,4	1155,4	328,9	733,1	1165	33,91%	347,5	740	1195,7	32,63%		92,52%	103,49%	105,7%	100,9%	102,6%	1,38%	5,13	7,62
ЛВИ в целом	60,1	142,9	215,3	61,8	113,5	159,1	46,8	108	158,9	4,63%	50,5	99,9	160	4,37%		74,31%	100,57%	107,9%	92,5%	100,7%	1,33%	0,69	1,02
ЛВИ до 25%	21	50,5	76,7	24,9	45,2	65,3	19,3	45,9	68,2	1,99%	22,6	43,2	75,7	2,07%		98,70%	115,93%	117,1%	94,1%	111,0%	1,24%	0,32	0,48
ЛВИ свыше 25%	39,1	92,4	138,6	36,9	68,3	93,8	27,5	62,1	90,7	2,64%	27,9	56,7	84,3	2,30%		60,82%	89,87%	101,5%	91,3%	92,9%	1,43%	0,36	0,54
Бывшие коньяки, коньячные напитки (включая бренди, кальвадосы)	25,6	55,7	81,6	29,1	55	74,6	29,6	60,4	90	2,62%	34	74,2	120,7	3,29%		147,92%	161,80%	114,9%	122,8%	134,1%	1,37%	0,52	0,77
Водка и ЛВИ + Коньяк	479,5	1034,2	1589,3	461,3	935,9	1389,1	405,3	901,5	1413,9	41,16%	432	914,1	1476,4	40,29%		92,90%	106,28%	106,6%	101,4%	104,4%	1,38%	6,34	9,41



Коньяк + Виски	29,4	63,9	94,5	35,9	67,2	92,4	37,5	73,8	109,5	3,19%	42,5	90,6	159,8	4,36%	169,10%	172,94%	113,3%	122,8%	145,9%	1,31%	0,69	1,02
Коньяк + ЛВИ + Виски	89,5	206,8	309,8	97,7	180,7	251,5	84,3	181,8	268,4	7,81%	93	190,5	319,8	8,73%	103,23%	127,16%	110,3%	104,8%	119,2%	1,32%	1,37	2,04
Водка + Коньяк + ЛВИ св. 25%	462,3	991,9	1525,5	443,2	902,9	1341,6	393,9	869	1365,2	39,74%	417,9	887,3	1439,8	39,29%	94,38%	107,32%	106,1%	102,1%	105,5%	1,38%	6,18	9,18
Водка и ЛВИ + Коньяк + Виски	483,3	1042,4	1602,2	468,1	948,1	1406,9	413,2	914,9	1433,4	41,73%	440,5	930,5	1515,5	41,35%	94,59%	107,72%	106,6%	101,7%	105,7%	1,37%	6,50	9,66
Общий объем продукции (без пива)	1024,3	2199,7	3708	1136,4	2253,6	3314,3	1016,5	2205,2	3435,1	100,00%	1143,5	2302,4	3664,8	100,00%	98,83%	110,58%	112,5%	104,4%	106,7%	1,65%	15,73	23,37

Зарубежье

Дьюти и Фри

Попалась табличка продаж Топ -10 торговых марок водки в этой системе в 2010- 2012г.г. Я немного препарировал таблицу и сделал читаемой. Из нее теперь видно, что в целом доля самых популярных брендов (ТОП -3) падает, а растет доля других ТМ и т.д.

Таблица. Продажи ТОП – 10 ТМ водки в системе "Дьюти – Фри" в 2010- 2012 (тыс. кейсов).

ТМ	Объем 2010	Доля в 2010	Объем 2011	Доля в 2011	Объем 2012	Доля в 2012	2012 к 2010	2012 к 2011
"Абсолют"	999,1	37,94%	1110,9	38,15%	1065,5	34,76%	106,65%	95,91%
"Смирнофф"	586,5	22,27%	584,6	20,08%	632,5	20,63%	107,84%	108,19%
"Финляндия"	316,7	12,03%	340,7	11,70%	353	11,52%	111,46%	103,61%
ТОП – 3	1902,3	72,23%	2036,2	69,93%	2051	66,91%	107,82%	100,73%
"Грей Гус"	163,6	6,21%	209,3	7,19%	213,7	6,97%	130,62%	102,10%
"Данска"	126,2	4,79%	156,2	5,36%	192,1	6,27%	152,22%	122,98%
"Русский стандарт"	132,2	5,02%	173,7	5,97%	184,7	6,03%	139,71%	106,33%
"Столичная"	96,1	3,65%	105,5	3,62%	160,2	5,23%	166,70%	151,85%
"Немирофф"	64,4	2,45%	84,5	2,90%	111,9	3,65%	173,76%	132,43%
"Костнекорва"	88,7	3,37%	87,2	2,99%	93,8	3,06%	105,75%	107,57%
"Скай"	60,1	2,28%	59,2	2,03%	57,8	1,89%	96,17%	97,64%
Итого (10 ТМ)	2633,6	100,00%	2911,8	100,00%	3065,2	100,00%	116,39%	105,27%

Белоруссия

Водка в рознице в 2013 году упала на 10% - такое впервые в белорусской экономике за последние лет 7. Кроме того, второй год подряд снижается потребление алкоголя в абсолютном алкоголе... Надо чем-то оправдать ситуацию. Не может же быть сомнений в правильности акцизной политики "бабки"... Социологи над этим уже работают...

"Водка стала продаваться хуже, потому что покупатели разъехались". Гениальный вывод, подкрепленный таблицами и т.д.

http://naviny.by/rubrics/society/2013/12/10/ic_articles_116_183908/

Страна маленькая. Около 10 млн жителей. "То, что белорусы в массовом порядке уезжают на заработки в сопредельные страны, ни для кого не является тайной. Старт этому процессу был дан не сегодня, но экономический кризис 2011 года его существенно ускорил. Количественные оценки при этом существенно разнятся, но практически все они укладываются в зазор между 0,6 млн. и 1 млн. человек. Понятно, что в первую очередь уезжают мужчины, а их вклад в потребление алкогольных напитков выше вклада женщин. Обратимся к сентябрьскому опросу НИСЭПИ. В каждой четвертой белорусской семье имеется свой гастарбайтер!".

В России такие показатели при определении потребления в регионах вообще не принято учитывать – у нас это массовое явление работы в других регионах давно, а у белорусов элементы капитализма только начинаются...

Украина

"Устав от борьбы с продовольственными сетями, производитель водки решил заняться ритейлом самостоятельно. Группа компаний "Петрус" — производитель алкоголя (торговые марки "Златогор", Status, "Горілочка") — намерена создать собственную розничную сеть "магазинов у дома" под названием "Мед и перец". Первый магазин будущей сети площадью 200-250 кв. м группа компаний откроет в Каневе Черкасской области до конца этого года. В столицу "Петрус" выведет сеть в следующем году. "Нам сообщили, что за два года компания намерена открыть около ста магазинов в разных регионах страны", — говорит один из дистрибьюторов. Сумма инвестиций в



открытие одного такого магазина составляет около \$ 250 тыс. Таким образом, на открытие 100 магазинов необходимо потратить около \$ 25 млн".

В России нашему государству честный розничный проект должен обойтись даже дороже, но если по 250 000 дол. за 1 магазин: 25 млрд дол на 100 000 магазинов... (16.12.13)



Новости компаний

В Росалкогольрегулировании проведен общероссийский день приема граждан.

12 декабря, в День Конституции Российской Федерации, в Росалкогольрегулировании и его территориальных органах в соответствии с поручением Президента Российской Федерации проведен общероссийский день приема граждан. Прием граждан осуществлялся с 12.00 до 20.00 по местному времени. (INFOLine, ИА (по материалам Росалкогольрегулирования) 13.12.13)

В январе 2014 года на полках российских магазинов появится новый продукт, выпускаемый под ТМ "Высота" - водка премиум-класса "Высота Ice Peak".

Дизайн упаковки был разработан агентством бренд-дизайна "Uniqa Creative Engineering". Торговая марка "Высота" появилась на российском рынке крепкого алкоголя более 8 лет назад. До настоящего времени она была представлена единственным продуктом субпремиальной категории - водкой "Высота Премиум Люкс". Принятие решения о расширении продуктовой линейки и выводе бренда в сегмент "премиум" было обусловлено укреплением позиций "Высоты" на рынке. Согласно данным компании Nielsen, за три квартала 2013 года продажи "Высоты" выросли в объемном выражении на 17,5%, в денежном - на 13,5%. Показатель узнаваемости бренда увеличился с 9,9% по итогам третьего квартала 2012 года до 16,6 % по результатам аналогичного периода 2013 года. Кроме того, одним из существенных факторов, говорящих в пользу решения о создании нового продукта класса "премиум", является рост данного сегмента на фоне общего падения рынка в 2013 году.

"Высота Ice Peak" приготовлена из высококачественного зернового спирта и чистой воды, технология обработки которой не имеет аналогов в современной водочной индустрии. В ходе производства вода многократно меняет свое агрегатное состояние благодаря воссозданию на производстве условий, максимально приближенных к природным. Вода течет, замерзает, бежит по "неровностям гор", падает с высоты, просачивается через богатую минералами почву.

Главная особенность процесса производства новой водки - оригинальная технология Ice Peak, согласно которой почти готовый напиток вначале падает с высоты искусственно воссозданного "водопада", а затем подвергается ламинарному перемешиванию в доводном чане. На завершающем этапе производства водка "отдыхает" перед розливом, благодаря чему ее компоненты "притираются" друг к другу, создавая гармонию вкуса и исключительную мягкость водки "Высота Ice Peak".

Совершенство вкусовых качеств продукта передает новый дизайн упаковки, созданный специалистами агентства бренд-дизайна "Uniqa Creative Engineering". "Разработка дизайна водки "Высота Ice Peak" - проект, которым было крайне приятно заниматься. Партнерство бренда "Высота" и трансполярной экспедиции "Полярное кольцо" позволило нам более цельно представить будущую дизайн-концепцию. В ходе создания дизайна бутылки мы хотели найти такое решение, которое передавало бы эстетику нетронутой и первозданно чистой природы Арктики, отражая при этом технологическую оригинальность процесса производства новой водки. В результате появилась на свет белоснежная матовая бутылка с белым же колпаком, тонким профилем горного хребта, неброским металлическим шрифтом инфографики и выполненным с использованием натуральной платины логотипом "Ice Peak". Минимализм дизайна призван создать образ суровой, но удивительно красивой заледеневшей вершины" - так подвел итоги работы Алексей Якушик, креативный директор "Uniqa C.E.".

Новая "Высота Ice Peak" - это гармоничное сочетание строгого "снежного" минимализма с рядом технологических новшеств, благодаря которым новый продукт станет достойным представителем рынка премиальных крепких напитков.

Водка "Высота Ice Peak":

выпускается в емкостях 0,5 л.;

продукт представлен в водочном сегменте Premium, ожидаемая средняя цена за 0,5 л - 390-420 рублей на полке. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 14.12.13)



Корпорация "Русский Стандарт" объявляет о заключении контракта с Heaven Hill Distilleries.

Корпорация "Русский Стандарт", крупнейший интегрированный производитель и дистрибутор алкогольных напитков в Центральной и Восточной Европе, и компания Heaven Hill Distilleries, второй крупнейший в мире производитель бурбона, объявили сегодня о подписании договора о дистрибуции портфеля ведущих брендов Heaven Hill Distilleries на территории России.





По итогам достигнутого соглашения, дистрибуционное подразделение "Русского Стандарта" — компания "РУСТ ИНК.", начала осуществление прямых продаж и маркетинговой поддержки на территории России ведущих брендов компании Heaven Hill Distilleries: бурбонов Heaven Hill, Evan Williams, Elijah Craig и Bernheim.

Для справки: Название компании: *Корпорация Русский Стандарт* Регион: *Москва* Адрес: *123610, Россия, Москва, Краснопресненская наб., 12, оф. 1507* Вид деятельности: *Производство крепких алкогольных напитков* Телефоны: *(495)9670990* Факсы: *(495)9670991* E-Mail: roust@roust.com Web: <http://www.russianstandard.com> Руководитель: *Рустам Тарико, председатель Совета директоров (AlcoNews.Ru 11.12.13)*

Россия защитит права на водку "Столичная" в США.

Правительство РФ планирует защитить права РФ на товарный знак Stolichnaya и (или) Stoli в США с учетом действующей в этой стране правовой системы, сообщает Вести со ссылкой на "Интерфакс".

Как сообщается в уведомлении на Едином портале раскрытия информации, это предусмотрено в проекте постановления правительства РФ "Об обеспечении защиты прав Российской Федерации на товарный знак "Столичная" на территории США". Текст проекта пока не обнародован. Согласно уведомлению, положения проекта постановления обусловлены необходимостью обеспечения защиты прав Российской Федерации на товарный знак "Столичная" на территории США с учетом особенностей действующей там правовой системы. "Проект постановления предусматривает передачу прав на товарные знаки, содержащие словесный элемент Stolichnaya и (или) Stoli, на территории США и на всех территориях, находящихся под их юрисдикцией, федеральному казенному предприятию "Союзплодоимпорт", — уточняется в документе.

Проект постановления правительства РФ подготовлен по поручению правительства РФ. Спор вокруг товарных знаков популярных российских водок (так называемые "советские" водки Stolichnaya, Moskovskaya, Kubanskaya, "Лимонная" и другие) идет с 2001 года, после того, как Высший арбитражный суд РФ вернул эти знаки от группы SPI Group Юрия Шефлера государству. ФКП "Союзплодоимпорт", созданное в декабре 2001 года, получило от правительства РФ право на распоряжение этими водочными брендами.

Между тем, за рубежом право на эти бренды по-прежнему принадлежит SPI и дистрибьюторам. В связи с этим ФКП инициировало судебные разбирательства, в ходе которых планирует вернуть права РФ на водочные бренды и за пределами страны. По оценкам экспертов, продажи Stolichnaya в США составляют порядка 1 миллиарда долларов в год. (ИА АМИТЕЛ 13.12.13)

ПГ "Ладога": Саймон Диффорд оценил ликер Fruko Schulz Advocaat.

Известный гуру барной индустрии Саймон Диффорд высоко оценил чешский ликер на страницах популярного мирового журнала Class Magazine.

В дегустационном обзоре алкогольных напитков известного британского издания профессионал барного дела не обошел вниманием продукцию чешского завода Fruko-Schulz. В своем отзыве о ликере Fruko Schulz Advocaat Саймон Диффорд отметил, "Выпущенный в 2011 году в новой линейке ликеров, Fruko Schulz Advocaat сделан из яичного желтка, сахара, молока и ванили. Это абсолютно натуральный продукт". При этом эксперт поставил ликеру высокий бал — 4,5 из 5 возможных.

В описательной части отзыва Саймон Диффорд отметил аромат ванильного крема и панна коты в ликере, приятное густое сливочное ощущение во рту, вкус заварного крема, легкой ванили и хорошего бренди, а в послевкусии выделил нотки ванильного крема и пряного бренди.

Саймон Диффорд из Британии скорее писатель, чем бармен, но вряд ли есть человек на Земле, который бы знал об алкоголе больше, чем он. В 1997 году Диффорд начал издавать собственный журнал CLASS, который к 2001 году стал ведущим британским изданием, посвященным алкоголю. Именно тогда Диффорд продал его, чтобы посвятить себя подготовке и выпуску серии книг. Саймон является автором легендарного сборника коктейльных рецептов Diffords Guide — Cocktails. Последнее, восьмое издание книги содержит 2800 рецептов, собранных Диффордом со всего мира.

Fruko Schulz ("Фруко Шульц") — крупнейший чешский производитель крепких алкогольных напитков и ликеров и лидер по изготовлению абсента. Чешская фабрика Fruko Schulz (входит в состав группы компаний "Ладога" с 2008 года) — предприятие с многолетней историей, использующее современные технологии для производства алкогольной продукции.

Сотрудничество барменов с компанией Fruko Schulz осуществляется на регулярной основе - в процессе создания рецептов напитков специалисты компании "Ладога" прислушиваются к мнению ведущих европейских барменов и их пожеланиям относительно текстуры, консистенции, вкусов и ароматов ликеров. Появившийся в результате продукт открывает поистине безграничные возможности для "волшебников", работающих за барной стойкой. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 10.12.13)

Татспиртпром: 5 декабря состоялась выставка-презентация предметов роскоши и стиля - MILLIONAIRE LIMITED EDITION.



В этом году мероприятие проходило в Бальном зале ГТРК "Корстон". Участники выставки представили эксклюзивные товары и услуги, ставшие классикой мировой индустрии роскоши. На главной сцене мероприятие сопровождали fashion-шоу известных брендов от магазинов города. Официальным напитком вечера была названа водка "Ханская Limited Edition". Это соответствующий уровню мероприятия продукт. Это олицетворение величия и роскоши, утонченного вкуса и изысканности восточной культуры. Это синтез старинных традиции приготовления крепких напитков и технологий 21 века, позволяющих обеспечить необычайную чистоту и отменный вкус. Ультрасовременные технологии включают в себя приготовление водки из спирта "Альфа" и "бриллиантовую" фильтрацию, что позволяет добиться высочайших стандартов качества. Во время фуршета и закрытой декустации, гости вечера высоко оценили изысканный вкус "Ханской Limited Edition". (INFOLine, ИА (по материалам компании) 09.12.13)

На "ЗОЛОТОМ ГРАМОФОНЕ" спели под NEMIROFF.

Nemiroff всегда в курсе ярких событий в мире музыки. В субботу 30 ноября состоялся XVIII Ежегодная церемония вручения народной музыкальной премии "Золотой Граммофон". На сцене Государственного Кремлевского Дворца собрались лучшие и любимые исполнители.

"Золотой Граммофон" – поистине народная премия, так как объективный вердикт исполнителям выносят слушатели "Русского Радио", голосуя за лучшую, по их мнению, композицию. Голосование проходит в прямом эфире "Русского Радио", где поклонники заказывают песни в программах по заявкам, а также на сайте радиостанции и с помощью sms-сервиса. Таким образом, участие в составлении хит-парада "Золотой Граммофон" принимают более 10 миллионов радиослушателей.

Специально для VIP-гостей "Золотого Грамфона" Nemiroff подготовил особый сюрприз. Певцы, представители деловой и политической элиты, звезды шоу-бизнеса, театра и кино, титулованные спортсмены и деятели культуры – все они смогли насладиться водками Nemiroff, как в чистом виде, так и коктейлях на их основе. В уютной атмосфере VIP-бара Nemiroff гости дарили звездам цветы, получали автографы и фотографировались вместе с музыкальными кумирами. (По материалам компании 09.12.13)

Суд утвердил мировое соглашение между заводом "Кристалл" и "Казенка" на 621 млн руб.

Арбитражный суд Москвы утвердил мировое соглашение по иску крупнейшего российского производителя водки ОАО "Московский завод "Кристалл" о взыскании 621,8 миллиона рублей с ООО "Казенка", производящего одноименную водку, передает корреспондент РАПСИ из зала суда.

Производство по делу было прекращено. Условия мирового соглашения на заседании не оглашались. "Кристалл" просил суд взыскать основную задолженность, а также проценты и неустойку по договору поставки. Представитель ответчика ранее в ходе предварительного заседания заявил, что компания направила истцу проект мирового соглашения для обсуждения его условий.

В ходе заседания также отмечалось, что ответчик согласен с суммой основного долга, однако не согласен с суммой процентов, которые просит взыскать "Кристалл". Истец просит взыскать в качестве процентов порядка 109 миллионов рублей, а ответчик считает, что сумма процентов должна составлять 33 миллиона рублей.

Деловые СМИ сообщали в конце 2012 года, что ООО "Казенка" прекратило производство своей водки на заводе "Кристалл". Причиной прекращения договорных отношений называлась большая задолженность заказчика перед заводом.

Московский завод "Кристалл" выпускает водку под марками "Старая Москва", "Золотое Кольцо", "Посольская", "Привет", "Праздничная", "Путинка" и другими. "Кристалл" - один из 11 заводов, контрольные госпакеты которых были переданы в ВТБ в счет погашения долга ФГУП "Росспиртпром". На базе ФГУП "Росспиртпром" в январе 2009 года было создано ОАО "Росспиртпром".

ООО "Казенка" зарегистрировано в Мытищах Московской области, патент на водку "Казенка" был выдан в 2008 году. В настоящее время эта водка является одной из самых популярных на российском рынке. (ПРАЙМ 09.12.13)

В Перми приостановлена работа крупной торговой сети про продаже алкоголя.

В Перми приостановлено действие лицензии компании "Бета Пермь", которой принадлежат алкогольные магазины сети "Красное и белое". Такое решение приняла комиссия краевого Минторга. Магазины "Красное и белое" в Прикамье будут контролировать сотрудники полиции.

По данным Минторга, в магазинах сети "Красное и белое" в Перми была проведена проверка, согласованная с прокуратурой, в ходе которой был выявлен ряд нарушений. "При повторной проверке, проведенной совместно с сотрудниками правоохранительных органов, установлено, что предписание лицензирующего органа не исполнено. На основании этого действие лицензии ООО "Бета Пермь" (торговая марка "Красное и белое") приостанавливается на территории всего Пермского края до устранения нарушений", - пояснили в пресс-службе ведомства. (Regnum 16.12.13)

Компания Йорис Иде (JORIS IDE) расширяет свою деятельность на Северном Кавказе.



Представители Йорис Иде по Северо-Кавказскому Федеральному Округу провели технические консультации и подписали договор с инвестиционно-строительной компанией АСК "АланияСтройИнвест" на поставку трехслойных панелей "МЕГА" для нового оконного производства в г. Владикавказ. Ранее компанией Йорис Иде были поставлены панели для производственного корпуса спиртового завода в г. Владикавказ. Общая площадь ограждающих конструкций составила более 6000 кв. метров.



Для справки: Название компании: *Йорис Иде, ООО (JORIS IDE, производство в Ленинградской области)* Адрес: 188302, Россия, Ленинградская область, Гатчинский район, д. Малые Колпаны, Кооперативная, 1, литера А Вид деятельности: *Производство строительных конструкций* Телефоны: (812)4384114 (812)4384135 Факсы: (812)7023928 E-Mail: sales@joriside.ru Web: <http://www.joriside.ru> (INFOline, ИА (по материалам компании) 29.11.13)

11 декабря 2013 года департаментом потребительского рынка Ростовской области совместно с ООО "Моцарт-Хаус" было проведено заседание областной дегустационной комиссии, в котором подведены итоги работы предприятий-производителей алкогольной продукции в уходящем году.

В работе областной дегустационной комиссии приняли участие: представители департамента потребительского рынка, эксперты - дегустаторы, виноделы, а также представители хозяйств микровиноделия.

"Мастер-класс" для профессионалов провел президент Восточно-Европейской Ассоциации Сомелье и Экспертов, член Российской и Итальянской Ассоциаций сомелье - Винник Александр Валентинович.

На дегустации были представлены как известные, так и новые образцы вин донских производителей, а также вина, изготовленные виноделами-любителями (партнёрство виноделов-гаражистов).

Донские виноделы в очередной раз подтвердили высокое качество выпускаемой ими продукции. Особое признание среди членов областной дегустационной комиссии вызвали игристые вина производителей ОАО "Цимлянские вина", ООО "Ростовский комбинат шампанских вин" и тихие вина, произведенные Винодельней Ведерников ОАО "Миллеровский винзавод" и ОАО "Цимлянские вина".

Так же было отмечено хорошее качество перспективных вин, произведенных виноделами-любителями: "Винодельня Алексея Носырева", "Винодельня Молчанова", "ВинаБани", "Шато Натали". (INFOline, ИА (по материалам компании) 12.12.13)

Beluga выпустила к новому году лимитированную коллекцию новогодних бутылок.

В преддверии новогодних праздников, Beluga представила новую лимитированную коллекцию своих бутылок в новогодней тематике.

Новогодняя бутылка точно такая же как и обычная Beluga Noble Russian Vodka, но сама рыбка украшена новогодней шапочкой, благодаря чему создается праздничное настроение.

Цена на лимитированную серию заявлена точно такая же, как и на Beluga Noble Russian Vodka в обычной упаковке. Приобрести напиток в праздничной упаковке можно уже во всех крупных магазинах Москвы и Санкт-Петербурга. (Advertology.Ru 09.12.13)

АСГМ не поверил, что информация о пиве и коньяке относится не к рекламе, а к достопримечательностям.

Арбитражный суд города Москвы подтвердил решение столичного управления ФАС России, признавшего незаконной рекламу спиртных напитков в журналах "Афиша еда" и "Афиша мир", сообщила пресс-служба УФАС.

В мае-июне УФАС рассмотрело дела о нарушении законодательства РФ о рекламе в связи с размещением в журналах "Афиша еда" и "Афиша мир" изображений бутылок с алкогольной продукцией и информации об этой продукции.

По мнению антимонопольного органа, такие публикации о пиве марок "Жигулевское", "Cruz-campo", "Chimay", коньяке "Gold Baku", носят рекламный характер. Между тем, Законом о рекламе установлен запрет на рекламу алкогольной продукции в периодических печатных изданиях.

В связи с этим ООО "Компания Афиша" было признано нарушившим п. 1 ч. 2 ст. 21 Закона о рекламе.

ООО оспорило решение УФАС в судебном порядке, ссылаясь на необоснованность оценки спорных материалов как рекламы. При этом утверждалось, что такого рода информация является частью редакционных материалов в соответствии с тематикой каждого из журналов и "неотъемлемой частью повествования о регионах", в которых производится эта продукция. "Компания Афиша" утверждала, что объем этой информации ограничен степенью ее значимости для потенциальной аудитории журналов – путешественников и туристов.

Согласно позиции ООО, включение информации об алкогольной продукции в контекст повествования о достопримечательностях тех или иных стран, регионов, их гастрономических особенностях, кулинарных традициях априори не может расцениваться как реклама.



Однако АСГМ отказал в удовлетворении требования компании о признании решений антимонопольного органа незаконными.

"Реклама – это, по существу, привлечение внимания потенциального потребителя к товару, и законодатель, устанавливая нормативный запрет на рекламу алкогольной продукции, исходил именно из недопустимости привлечения внимания граждан к той или иной алкогольной продукции, недопустимости стимулирования ее потребления", — подчеркнул начальник правового отдела столичного УФАС Николай Орлов. По его словам, при таких обстоятельствах акцентирование издателем внимания читателей на положительных характеристиках отдельных продуктов соответствующей сферы "также является недопустимым". (Право.ру 10.12.13)

Во Владивостоке прошел гастрономический ужин для ключевых партнеров Группы Компаний "КиН".

Местом его проведения стал ресторан "Пятый океан", который находится прямо на побережье Амурского залива. В октябре 2010 года Группа Компаний "КиН" объявила о своем выходе на новый рынок – винный. Главной особенностью взаимоотношений с иностранными поставщиками стало заключение эксклюзивных контрактов. Отличительной же чертой в этом направлении от действующих конкурентов послужило наличие собственной и одной из самых широких в России дистрибьюционной сети. Стоит отметить, что Группа Компаний "КиН" и сегодня с завидной регулярностью пополняет винный портфель новинками. Так, совсем недавно в нем появились греческий производитель Estate Argyros (Эстейт Аргирос), чилийский Casa Donoso (Каса Доносо), новозеландский Mount Fishtail (Маунт Фиштайл).

Благодаря масштабу собственной дистрибьюционной сети, Группа Компаний "КиН" делает упор на работу на местах, в регионах. Проведение гастрономических ужинов – хорошее подспорье для ключевых клиентов по знакомству как с новыми локальными брендами, так и поставляемыми на российский рынок винами.

Гастрономический ужин во Владивостоке включал в себя презентацию девяти вин из трех стран мира. Вина подавались в сочетании с блюдами, которые подчеркивали восхитительные ароматы и дополняли вкус напитков. Необычное преподнесение белых вин с салатом из рукколы и морским деликатесом - гребешком пришлось по душе публике. Кульминацией же вечера стал классический диджестив из коньяка "Старый Город" восьмилетней выдержки, поданный в сочетании со свежесваренным кофе и яблочным штруделем. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.13)

Компания "СИМПЛ" - эксклюзивный импортер и дистрибутор шотландской компании Burn Stewart Distillers в России - представляет обновленный виски BLACK BOTTLE.

С 01 декабря 2013 г. компания "Симпл" начинает продажи обновленного виски Black Bottle на Российском рынке. Премияльный шотландский купажируемый виски Black Bottle с 2003 года находится в портфеле шотландского виски-производителя – компании Burn Stewart Distillers и экспортируется более чем в 60 стран мира. После 18 месяцев глобального потребительского исследования и проекта по разработке дизайна упаковки, производитель объявил о возврате Black Bottle к своим историческим корням.

Внешний вид обновленного Black Bottle, а так же сам купаж напитка возвращает его во вторую половину XIX века. Именно таким видели этот напиток его создатели – братья Грэм из шотландского города Абердин, зарегистрировавшие торговую марку Black Bottle в 1879 году. В 2013 году икона шотландского виски возвращается в своем изначальном облике – культовой бутылке из черного стекла и с обновленным уникальным купажом.

В 1879 году основатели Black Bottle – братья Грэм – решили разлить свой виски в особенную бутылку, которая отличала бы их творение от всех других виски на рынке Шотландии того времени. Для этого они выбрали необычную бутылку в форме фляжки из непрозрачного черного немецкого стекла. Бутылка была настолько непривычной, что вскоре виски, изначально называвшийся 'Gordon Grahams Special Liqueur Whisky', стал именоваться исключительно как 'The Black Bottle'. Но начало Первой Мировой Войны в 1914 году сделало невозможным дальнейший импорт стекла из Германии и братьям пришлось перейти на более классические бутылки из зеленого стекла, на подобии тех, в которые Black Bottle и разливался до последнего времени. Долгое время считалось, что все образцы изначальных черных бутылок Black Bottle были утрачены, но после долгих поисков компании Burn Stewart Distillers удалось разыскать одну сохранившуюся бутылку образца 1906 года. Этот артефакт и лег в основу нового дизайна, возвращая дань истории, традициям и изначальному видению отцов-основателей Black Bottle – братьев Грэм.

С возвращением исторического внешнего вида Black Bottle мастер-купажа компании Burn Stewart Distillers – Иан МакМиллан – поставил перед собой задачу вернуть виски Black Bottle и его изначальный исторический характер – характер, который видел в Black Bottle его создатель Гордон Грэм в 1879 году. Изучив историю виски Black Bottle и поэкспериментировав с различными стилями виски, Иан смягчил торфяные ноты в купаже, усилив в нем вкусовые оттенки присущие абердинскому виски с северо-восточного побережья Шотландии, которые Black Bottle утратил с 90-х годов прошлого века.

В России продажи обновленного виски Black Bottle компанией Симпл стартуют с 1 декабря и через несколько недель классическая черная бутылка начнет появляться на полках лучших баров и ресторанов Москвы, Санкт-



Петербурга и региональных центров, а так же в примитивных розничных сетях. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 27.11.13)

Компания Simple: 4 400 000 рублей переведены в фонд "Линия жизни".

Компания Simple и лично Максим Каширин рады сообщить, что все средства, собранные на Благотворительном ужине "Белый трюфель", 11 декабря 2013 года были переведены в Фонд спасения тяжелобольных детей "Линия Жизни".

В этом году проекту удалось собрать рекордную сумму — 4 400 000 рублей. Все перечисленные средства пойдут на лечение детей, которым требуются срочные высокотехнологичные операции на сердце.

Компания Simple хочет еще раз выразить благодарность всем участникам и партнерам Благотворительного ужина. Мы постоянно на связи с Фондом "Линия жизни" и будем сообщать вам о проведенных операциях и о ходе лечения детей. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.13)

ОАО "Уржумский СВЗ" расширяет географию поставок.

В октябре 2013 года на ОАО "Уржумский СВЗ" произведен выпуск алкогольной продукции "VODKA AIR CLUB" (Водка Эйр Клаб) для компании NEW MARKET SOLUTIONS JSC (Hanoi, Vietnam). (INFOLine, ИА (по материалам компании) 11.12.13)

Правоохранительные органы заинтересовались историей банкротства воронежского ЛВЗ "Висант".

По заявлению УФНС по Воронежской области возбуждено уголовное дело, связанное с процедурой банкротства разорившегося воронежского ЛВЗ "Висант", сообщают источники "Абирега".

По их информации, дело связано с незаконной реализацией активов ЛВЗ "Висант". Другие подробности дела пока не известны. В правоохранительных органах эту информацию оперативно подтвердить не удалось.

О прекращении работы ЛВЗ "Висант" стало известно в конце января, когда предприятие сократило последних сотрудников. Иск о самобанкротстве был подан незадолго до этого, 20 декабря прошлого года. На одном из последующих совещаний в облправительстве в феврале собственник ЛВЗ "Висант" Алихан Сагов заявил, что основной причиной ухудшения финансово-экономической ситуации на предприятии видит низкий уровень продаж производимой алкогольной продукции. Кроме того, по словам господина Сагова, срок действия лицензии у завода истек, а новую завод не смог получить из-за новых требований законодательства о закупке технологического оборудования. "В результате образовались новые долги, в том числе по налогам", — объяснял Алихан Сагов. Отметим, что выдача новой лицензии заводу возможна только при условии отсутствия задолженности по налогам. На том же совещании господин Сагов утверждал, что к 1 марта будут погашены долги перед сотрудниками, а перед УФНС — до конца июня. Долги по зарплате, действительно, были возвращены, однако по остальным обязательствам заводу рассчитаться так и не удалось.

Процедура наблюдения на "Висанте" ведется с февраля текущего года. На момент подачи предприятием иска о самобанкротстве сумма долга перед кредиторами составляла 129,2 млн рублей. Основным кредитором является УФНС по Воронежской области.

По данным облправительства, в 2012 году (до октября, когда было прекращено производство) предприятие выпустило 52,5 тыс. дал продукции, или 29,9% к уровню 2011 года. В денежном выражении объем производства оценивался в 112,2 млн рублей. Реализация снизилась почти на 60%, до 70 тыс. дал. (ABIREG.RU 11.12.13)

Председателем "Кузбасского алкогольного союза" выбрана Анастасия Танасюк, вице-президент холдинговой компании "СДС" по СМИ и торговле.

4 декабря состоялось заседание представителей крупнейших производителей алкогольного рынка Кузбасса и оптовых компаний, реализующих алкоголь, членов некоммерческой организации "Кузбасский алкогольный союз "Гарантия качества".

Большинством голосов на пост председателя Союза сроком на два года выбрана Анастасия Танасюк, вице-президент холдинговой компании "СДС" по СМИ и торговле. На пост председателя Союза претендовал так же генеральный директор ООО "ШТОФ" Алексей Неворотов, однако с перевесом в один голос победу одержала Анастасия Танасюк.

Некоммерческая организация "Кузбасский алкогольный союз "Гарантия качества" — это добровольное объединение оптовых организаций и предприятий-производителей алкогольной продукции Кузбасса. Создана в апреле 2006 года при поддержке департамента потребительского рынка и лицензирования администрации Кемеровской области, Кемеровского центра стандартизации, метрологии и сертификации.

Компании-члены Союза имеют право на реализацию алкогольной продукции с нанесенной меткой КАС "Гарантия качества". Они на добровольной основе осуществляют дополнительную проверку качества и безопасности алкогольной продукции, ввозимой на территорию Кемеровской области из других субъектов РФ, в том числе и из-за рубежа, проводят дополнительную сертификацию продукции, поставляемой в розничную торговлю. Для этого аккредитованы четыре лаборатории в разных городах области.



Согласно уставу организации председатель Кузбасского алкогольного союза избирается на 2 года.

По словам нового председателя в ближайших планах организации поэтапная планомерная борьба с контрафактной продукцией в регионе, предотвращение поступления на потребительский рынок Кузбасса некачественной, опасной для жизни и здоровья алкогольной продукции, повышения ответственности участников алкогольного рынка за качество реализуемой алкогольной продукции. Одновременно будет вестись работа по продвижению кузбасских брендов на алкогольном рынке, что позволит увеличить поступление акцизов в бюджет Кемеровской области.

Отметим, лидером алкогольной продукции в Кемеровской области является Торговый дом "СДС-Алко", входящий в структуру холдинга "Сибирский Деловой Союз" и состоящий в "Кузбасском алкогольном союзе". Ему принадлежит 21,7% кузбасского рынка. ([АлкоЭксперт](#) 09.12.13)

Продукция ООО "Штоф" может исчезнуть с прилавков магазинов в Кузбассе.

Падением продаж может обернуться для ООО "Штоф" исключение из Кузбасского алкогольного союза.

Как сообщили "МедиаКузбассу" в Кузбасском алкогольном союзе, в пятницу, 13 декабря большинством голосов из состава алкогольного союза исключена торговая компания "Штоф".

"Поводом к такому решению послужили многочисленные претензии к качеству продаваемого алкоголя, которых зафиксировано более 100 с 2012 года", — сказал собеседник "МедиаКузбасса".

Кроме того, нам сообщили, что прямым нарушением устава КАС в части ущемления имущественных интересов, также повлиявшим на решение союза, стала масштабная распродажа алкогольного набора — водка и вино в одном пакете по цене 261 рубль.

Напомним, что распродажа алкоголя компанией "Штоф" вызвало бурю негодования у кузбассовцев и жесткую реакцию со стороны губернатора Кемеровской области Амана Тулеева.

Между тем, исключение компании из числа членов КАС может негативно отразиться на продажах предприятия.

В департаменте по развитию предпринимательства и потребительского рынка "МедиаКузбассу" сообщили, что членство в КАС — дело сугубо добровольное. Однако, наличие на алкогольной продукции марок Кузбасского алкогольного союза является гарантом того, что данная продукция прошла испытания соответствует всем требованиям качества.

"К такой продукции у ритейлеров доверия, конечно, больше. Когда заходит на рынок новый игрок, и его продукция не имеет марок союза, то, соответственно, сети магазинов относятся к продукции с осторожностью и часто отказываются от заключения договоров на ее поставку", — сказали в департаменте, отметив, что это абсолютно законно.

В свою очередь в АКБАGroup (владелец сети магазинов "Акватория", "Экономька" и др.) нам сообщили, что никакого подозрения у компании продукция с отсутствием марок Кузбасского алкогольного союза вызывать не будет. "Эти марки крепит дистрибьютор. Если их нет — нет запрета на торговлю таким алкоголем, главное, чтобы был акциз", — сказала менеджер компании.

В то же время, практически 100% алкогольной продукции, представленной в магазинах компании, по признанию нашей собеседницы, имеют марки КАС. ([mediakuzbass.ru](#)) (13.12.13)

"Оша" настоялась. "Коммерсантъ в Омске". 10 декабря 2013

В модернизацию вновь запущенного спиртового производства вложат 1,3 млрд рублей.

Крупнейший производитель спирта в Омской области ООО "Ликеро-водочный завод "Оша" намерен вложить в модернизацию производства 1,3 млрд руб. и увеличить мощность в 2 раза за два года. Эксперты прогнозируют, что завод займет около 4% российского рынка спирта, и не сомневаются, что для производителя, которому недавно выдали лицензию, найдут и заказчиков.

О намерении ассоциации торгово-промышленных предприятий (АТПП) "Группа "Оша"" модернизировать собственное спиртовое производство вчера "Ъ" рассказал президент группы Владимир Веретено. "На реконструкцию производства будет потрачено 1,3 млрд руб. собственных, а также привлеченных средств. В результате через два года мы выйдем на объем производства 2 млн дал спирта в год. На 2014 год мы ставим себе задачу произвести 0,5 млн дал спирта", — поделился планами господин Веретено. В этом году спиртзавод "Оша", по данным президента группы, выпустит 185 тыс. дал продукции.

Ассоциация торгово-промышленных предприятий "Группа "Оша"" создана в 1995 году. В нее входят ЗАО "Продовольственная корпорация "Оша", ООО "Ликеро-водочный завод "Оша", сельскохозяйственное предприятие ООО "Нива", пивоваренное производство, торгово-розничная сеть "Петроль", торговый дом Brands Management Services, ресторан-паб "Туманный альбион". Выпускает спирт и водочную продукцию под торговыми марками "Русский характер", "Монархия", "Хорошая" и "Штандарт", а также пиво - "Белый ястреб", "Черный ястреб", "Бизон", "Жигулевское", "Чешское", "Золотой хмель", "Мюнхенское". Финансовые показатели ассоциации не раскрываются. Президент АТПП - Владимир Веретено.

Модернизация омского спиртового завода "Оша", по словам Владимира Веретено, стала возможна после возврата лицензии. "Два года назад нас просто выгнали с рынка. Теперь мы вернули свои позиции. Около 70% спирта мы





отправляем заводам Сибирского федерального округа, 30% оставляем для собственных нужд", - рассказал президент АТПП "Группа "Оша". Напомним, что срок действия лицензии на производство спирта и водки у Ликеро-водочного завода "Оша" окончился восьмого июня 2011 года. Вернуть лицензию "Оше" удалось только 19 июля 2013 года сроком на пять лет. Все это время мощности спиртового завода простаивали.

Конкуренты АТПП "Группа "Оша" считают, что заявленные Владимиром Веретено планы удастся реализовать при хорошем урожае зерновых. "В прошлом году урожай зерновых был небольшой, поэтому производители алкоголя просто везде искали сырье и давали хорошую цену. В этом году урожай большой, много предложений, цена заметно снизилась", - сказала "Ъ" коммерческий директор ООО "Сибирская алкогольная группа" (САГ) Наталья Никитина. Топ-менеджер заявила, что покупать спирт в "Оше" у группы нет необходимости. "Мы закупает спирт для производства у крупнейшего российского поставщика ЗАО "Директ Холдинг". Многие предприятия завязаны именно на это производство", - отметила госпожа Никитина. В прошлом году САГ выпустила 7,6 млн дал алкоголя. В случае выхода "Оши" на производство 2 млн дал спирта в год аналитики прогнозируют омскому спирт-заводу 4% долю российского рынка алкоголя. "Сейчас в стране официально производится 40 млн дал спирта в год. То, что "Оша" выйдет на производство 2 млн дал спирта в год, означает, что им отдали 4% рынка России. Но будем иметь ввиду, что в этом году будет продано 150 млн дал алкоголя, а это 60 млн дал чистого спирта. Получается, 20 млн дал - это "серый" рынок.

По словам Владимира Веретено, модернизация завода "Оша" продлится до конца 2015 года.

Для справки: Название компании: *Ликеро-водочный завод ОША, ООО* Адрес: 644105, Россия, Омск, ул. 22 Партсъезда, 101 Вид деятельности: *Производство крепких алкогольных напитков* Телефоны: (3812)617737 Факсы: (3812)284221 E-Mail: lvz@osha.ru Web: <http://www.osha.ru>

Для справки: Название компании: *Ассоциация торгово-промышленных предприятий Группа ОША (АТПП ГРУППА ОША)* Адрес: 644043, Россия, Омск, ул. Орджоникидзе, 11 Вид деятельности: *Производство крепких алкогольных напитков* Телефоны: (3812)233147 (3812)243198 Факсы: (3812)242881 E-Mail: atpp@osha.ru Web: www.osha.ru Руководитель: *Веретено Владимир, Президент* (Коммерсантъ в Омске 10.12.13)

Воронежский арбитраж разрешил продавать товарные знаки Бутурлиновского ЛВЗ. "Коммерсантъ в Воронеже". 11 декабря 2013

Арбитражный суд Воронежской области отказал управлению федеральной налоговой службы (УФНС) по региону в признании недействительным решения собрания кредиторов банкротящегося ЛВЗ "Бутурлиновский" от 12 марта 2013 года. Тогда кредиторы приняли решение об утверждении порядка реализации 17 товарных знаков, принадлежащих должнику, а также о назначении начальной цены продажи в размере 3,44 млн руб. Речь идет о девяти знаках "Довгань", двух — "Графская слобода", а также о знаках "Русская легенда", "Дворянское гнездо", "Бородинское сражение", "Замок Мефисто", "Адмиральский джин" и "Довгань Императорская". Оценку рыночной стоимости проводила кемеровская оценочная компания "Брент-эксперт". Налоговики отмечали, что утвержденная начальная цена ниже балансовой стоимости (888,25 млн руб.) в 260 раз, благодаря чему имущество может быть реализовано по заниженной цене. В результате из присутствовавших на собрании кредиторов с общей суммой требований 81,39% только УФНС (39,45%) проголосовало против утверждения начальной цены, остальные (41,94%) это решение поддержали. В воронежском арбитраже признали решение собрания кредиторов действительным, отметив, что УФНС не представило доказательств недостоверности оценки рыночной стоимости. Налоговики якобы не ходатайствовали о назначении экспертизы, а значительная разница между рыночной и балансовой стоимостью не является доказательством ложной оценки. Помимо этого, суд отменил обеспечительные меры в виде запрета конкурсному управляющему Сергею Баканову реализовывать товарные знаки. Напомним, ЛВЗ "Бутурлиновский" банкротился с 2010 года, его кредиторская задолженность составляла порядка 800 млн руб. В 2011 году оборудование завода было выкуплено близкими к "Моему банку" структурами в процессе конкурсного производства. В марте этого года завод был перезапущен ОАО "Бутурлиновский ЛВЗ", доли в котором получили департамент имущественных и земельных отношений области (51%) и ООО "Корпорация "Риск"" (49%, структура по работе с проблемными долгами "Моего банка" и основной кредитор ЛВЗ). (Коммерсантъ в Воронеже 11.12.13)

В Орле приставы взыскали с ликероводочного завода налоги на 40 млн. "Российская газета". 12 декабря 2013

В Орловской области ликероводочный завод погасил налоговую задолженность после того, как судебные приставы применили к нему меры принудительного взыскания.

В пресс-службе регионального УФССП пояснили, что сумма подлежащей взысканию налоговой задолженности превысила 40 миллионов рублей. Предприятие в отведенный срок деньги не заплатило. И тогда к нему применили меры принудительного взыскания.



- Было установлено, что за предприятием на праве собственности числятся ликероводочный цех, спиртохранилище и другая недвижимость, - рассказали в пресс-службе УФССП. - Судебный пристав-исполнитель вынес постановление о запрете регистрационных действий в отношении данного недвижимого имущества. Кроме того, было издано постановление о взыскании средств с расчетных счетов завода. После этого предприятие погасило долг. (Российская газета 12.12.13)

Заур Балагов – президент ГК Даймонд о качестве алкоголя на рынке и социальной ответственности. "

АлкоЭксперт". 12 декабря 2013

Общеизвестно, качество алкогольных напитков, потребляемых россиянами, вызывает немало нареканий. Кто несет за это ответственность - государство, бизнес? Каким образом должна решаться проблема? На эти и другие вопросы ответил президент холдинга "Даймонд" Заур Балагов.

РФС: Много говорится правильных слов о социальной ответственности бизнеса, о цивилизованном взаимодействии власти и предпринимателя. Что для вас и вашей компании означает понятие "социальная ответственность"?

Заур Балагов: О социальной ответственности бизнеса всерьез заговорили после того, как на это обратил особое внимание глава государства В.В.Путин в своем Послании Федеральному Собранию Российской Федерации в 2006 г. Я понимаю, если бизнес направлен на устойчивое и долгосрочное развитие, на увеличение инвестиционной привлекательности и улучшение репутации компании, на взаимовыгодное партнерство с властью и обществом, то социальная ответственность - обязательный атрибут современного бизнеса. По данным опроса ВЦИОМ, для россиян главными критериями социальной ответственности является своевременная выплата заработной платы, выпуск качественной продукции и выполнение деловых обязательств перед клиентами и партнерами. И знаете, я могу с уверенностью сказать, что наша компания полностью соответствует ожиданиям общества.

Социальную ответственность нашей компании мы сформулировали давно и конкретно: обеспечение российских граждан качественными продуктами питания.

РФС: Из сказанного вами вытекает одна из актуальнейших проблем дня - продовольственная безопасность страны. Кто же тут должен "играть первую скрипку" — государство или бизнес?

Заур Балагов: При сегодняшней конкуренции российский потребитель стал более требовательным. В этой ситуации уважающая себя и думающая компания не заинтересована поставлять на рынок некачественный продукт. Несмотря на это нареканий на качество продуктов питания у россиян весьма немало.

Государство, безусловно, обязано в первую очередь вырабатывать определенные правила игры, а бизнес, в идеале, им следовать. Именно государство должно жестко контролировать качество продуктов питания, выступать гарантом соблюдения санитарных норм и правил. В цивилизованном рынке за государством остаются основные регулирующие функции. Но российская практика, к сожалению, иногда дает серьезные сбои. Причин тому немало. Основная проблема - непринципиальная позиция некоторых чиновников контролирующих органов. В результате на продовольственный рынок выбрасываются недоброкачественные продукты. Порой государство не спешит реагировать на проблемы бизнеса. Конкретный пример. Не так давно Союз производителей алкогольной продукции направил Президенту Владимиру Путину письмо с призывом заморозить ставку акциза на крепкий алкоголь на уровне 400 рублей за литр безводного спирта до 2017 года. Дело в том, что розничные цены на спиртное приблизились к средневропейским, а уровень доходов населения остался на прежнем уровне. Увеличение в январе акциза на 33 процента приведет к не-малому росту объемов нелегального алкоголя. Хотя уже сегодня, по оценкам многих экспертов, доля контрафактной водки в стране достигает 40-50 процентов. Выигрывает ли от этого государство?

РФС: Что же заставляет производителей отечественной продукции уходить "налево"?

Заур Балагов: Прежде всего, получение максимальной прибыли! Организовать легальный бизнес в нашей стране порой намного сложнее, чем нелегальный. Причины столь ненормального положения всем давно известны. Да, бизнес должен быть максимально ответственным за свою деятельность, но и государство должно защищать такой бизнес. А вот почему законодатели не принимают более жестких мер к тем, кто связан с контрафактом, мне не понятно. Была бы моя воля, однозначно ввел бы уголовную ответственность за незаконное извлечение прибыли путем выпуска и реализации нелегальной продукции.

РФС: На днях в СМИ прошла информация, что группа компаний "Даймонд" в очередной раз завоевала почетное звание "Привлекательный работодатель года".

Заур Балагов: Да, мы постоянно в поиске специалистов, так как растем и расширяем сферы нашей деятельности.

Ищем не просто хороших специалистов, а профессионалов своего дела. Зарегистрировать компанию — это всего лишь 1 процент дела. А 99 процентов — это ежедневный созидательный труд по формированию команды, осмыслению философии бизнеса и реализации поставленных задач. Проще говоря, желание рождает мечту.

В этом году масштабное исследование среди прямых работодателей, а это 850 000 компаний, проводилось одним из крупнейших рекрутинговых порталов Европы — Superjob. По их мнению, каждый наш работник, обладая высоким профессионализмом и полноценно исполняя свои обязанности, формирует положительный имидж не только самой компании, но и всего отечественного бизнеса.

Вместо послесловия



Социальная ответственность бизнеса - это еще и личная ответственность каждого конкретного человека. Во время беседы Заур Балагов ненавязчиво уходил от ответа на этот вопрос. Только из Интернета удалось узнать, что по его инициативе компания ООО ГК "Даймонд" спонсирует сборную России по футболу, несколько лет назад не без помощи Балагова был снят фильм "Черкесия. Чужбина", а совсем недавно с участием компании состоялась церемония награждения лауреатов международного конкурса "Во благо Отечества". ([АлкоЭксперт](#) 12.12.13)



Региональные новости

Арбитраж отменил постановление, ограничивающее продажу спиртного в Забайкалье.

Арбитражный суд Забайкальского края отменил постановление правительства, ограничивающее продажу спиртного, поскольку оно признано несоответствующим Конституции РФ и федеральному законодательству.

Как пояснили в администрации краевого правительства, постановление является подзаконным актом федерального закона, в котором уже установлены ограничения продажи алкогольных напитков с 23:00 до 8:00 по местному времени.

"Для введения ограничений продажи спиртного необходимо разрабатывать проект краевого закона", - пояснил собеседник агентства.

По информации пресс-службы губернатора, органы государственной власти субъектов РФ вправе дополнительно ограничивать время, условия и места розничной продажи алкогольной продукции, в том числе вводить полный запрет на розничную продажу алкогольной продукции.

Постановление правительства края, которое, в том числе ограничивало продажу спиртного с 21:00 до 10:00 по местному времени, было принято 1 августа и решением арбитража отменено 29 ноября. (Интерфакс - Россия 09.12.13)

Потребление алкоголя в Пензенской области составляет 8,31 л на душу населения.

Как сообщает Пензастат, объем потребления алкогольных напитков на душу населения Пензенской области за январь-октябрь составил 8,31 литра.

"За январь-октябрь поставлено в торговые сети вино-водочных изделий и пива на 11,9 миллиардов рублей. Реализовано 1137,2 тысяч декалитров алкогольных напитков и пива. В расчете на душу населения это составило 8,31 литра", - говорится в сообщении статведомства.

В ассортименте преобладали ЛВИ – 24,6% и пиво – 65,1%. По сравнению с аналогичным периодом 2012 года выросли объемы реализации коньяка – на 18,6%, пива – на 28,5% (AlcoNews.Ru 11.12.13)

Роспотребнадзор: на Урале повысилось качество алкоголя.

По данным управления Роспотребнадзора по Свердловской области, за девять месяцев 2013 года на Среднем Урале в значительной степени – более чем в 2 раза — уменьшился удельный вес забракованной алкогольной продукции.

Алкогольная продукция большей частью (49,1%) браковалась из-за нарушений требований к ее маркировке и оформлению сопроводительных документов.

44,6% продукции забраковано из-за несоответствия требованиям нормативных документов по качеству.

Лабораторные исследования, проведенные на базе ФБУЗ "Центр гигиены и эпидемиологии в Свердловской области", показали, что за январь-сентябрь 2013 года наибольший удельный вес неудовлетворительных проб алкогольной продукции приходится на винодельческую продукцию – 55,3% от всего количества проб, забракованных по результатам исследований. Далее идет коньячная продукция (26,3%), ЛВИ (10,5%) и пиво (7,9%) (AlcoNews.Ru 16.12.13)

Поправка в градуссах. "Итоги". № 50 2013

430 млн литров вина и крепких напитков потребили москвичи в прошлом году. Об этом сообщил глава департамента торговли и услуг столицы Алексей Немерюк. Несмотря на столь умопомрачительные объемы, которые поместились бы в 7 тысячах 166 железнодорожных цистернах, чиновник все же увидел положительную тенденцию в становлении питейной культуры Москвы. Она заключается в том, что за последние 10 лет приоритеты горожан сместились с крепких напитков на вина. Так, по данным Немерюка, водки стали пить на 20 процентов меньше — по 16,5 литра в год. В свою очередь, потребление вин достигло 10 литров на душу населения. "Так и должно быть: чем лучше живут люди, чем больше они получают, тем больше вина, а не крепкого алкоголя они пьют", — сообщил "Итогам" глава Центра исследований федерального и регионального рынков алкоголя Вадим Дробиз. Однако при этом эксперт сильно сомневается в правильности чиновничьей математики. Во-первых, по его словам, "в принципе невозможно определить среднестатистическое употребление алкогольных напитков в Москве, потому что непонятно, на что делить количество выпитого". Скорее всего, при подсчетах отталкивались от официальных 11,9 миллиона жителей столицы, включая младенцев, однако "Москва ежедневно принимает раз в полтора больше взрослых людей, которые приезжают сюда тратить деньги и конкретно пить", считает Дробиз. То есть количество выпитого нужно делить еще на 1,5.

Второй, и наиболее важный, просчет чиновников заключается во взятом для анализа временном периоде. Он не показывает нынешнего состояния дел. Так, по словам Вадима Дробиза, "падение потребления крепкого алкоголя произошло один раз — в 2010 году, когда нелегальная водка в московских магазинах подорожала с 50—60 рублей до 89 рублей. Дальше начался рост, и с 2010 года потребление выросло на 5—6 процентов". Это связано в первую



очередь с кризисными явлениями. Давно известно, что в кризис нервы у всех на пределе и ничто быстрее не глушит стресс, чем крепкий алкоголь. (Итоги 16.12.13)

"Сухой закон" не по закону. "ИА Чита.Ру". 10 декабря 2013

6 декабря редакция ИА "Чита.Ру" выяснила, что арбитражный суд Забайкальского края 29 ноября отменил постановление краевого правительства о запрете продажи алкоголя с 21.00 до 10.00, который действовал с 18 августа. Суд счёл, что региональный орган исполнительной власти незаконно взял на себя полномочия заксобраний, которое, в свою очередь, отказалось заниматься этим вопросом ещё два года назад.

Лоббисты против коммуниста

Борьба краевых властей с алкоголизацией населения началась задолго до принятия правительством незаконного постановления. В начале 2011 года зампредседателя комитета по социальной и молодёжной политике заксобраний края коммунист Сергей Белоногов предложил запретить продавать крепкий алкоголь с 20.00 до 11.00. Федеральным законодательством тогда были установлены более скромные рамки — с 24.00 до 8.00, но у регионов была возможность ужесточать их. Краевой законопроект провалился. По мнению коммуниста, из-за лоббирования его коллегами интересов алкогольного бизнеса.

Большинство депутатов на тот момент оказались против каких-либо ограничений продажи алкоголя на уровне субъекта. Кто-то, как например хозяин ЗАО "Читинские ключи" Константин Нагель, считал, что необходимо бороться не с алкоголем, а с причинами алкоголизации населения. Кто-то, как ныне судимый Константин Наместников, заявлял, что при нынешнем уровне контроля за исполнением "сухого" закона пострадавшими будут легальные продавцы спиртного. Разумным кажется только финальный довод, окончательно похоронивший законопроект Белоногова. Его суть заключалась в необходимости комплексной борьбы и с крепким алкоголем, и со слабым, которые в равных долях занимают рынок. Сделать это было возможно только после принятия поправок в федеральный закон, разрешающих региональным властям запрещать продажу любого спиртного.

В мае 2011 года депутаты окончательно завернули инициативу коммуниста, чтобы дождаться федерального закона. Он был принят уже через два месяца — в июле. Но заксобранье края первого созыва к этой теме так и не вернулось. Возможно, это связано с тем, что по бизнесу в случае "комплексной борьбы" с алкоголем был бы нанесён сокрушительный удар, возможно, с чем-то иным. Теперь об этом сложно судить.

Скорострельная агитка

О том, что у региональных властей вот уже два года есть полномочия запрещать продажу алкоголя, вспомнили только с приходом Константина Ильковского на пост временно исполняющего обязанности губернатора. Причём вспомнили не в заксобрании первого созыва, доживавшем свои последние месяцы, а в краевом правительстве.

То ли Ильковскому не удалось сломить депутатов, лоббирующих алкобизнес, то ли он и его временное правительство в предвыборной суматохе не сумели разобраться с тонкостями законодательства, но в итоге новые ограничения были приняты 1 августа постановлением правительства, а 29 ноября отменены решением суда.

Тем не менее, накануне выборов 8 сентября тему "сухого" постановления пресс-служба губернатора и вице-премьеры очень активно раскручивали в СМИ и до его принятия, и после, неявно используя в качестве агитматериала в предвыборной кампании Ильковского. А когда 18 августа оно вступило в силу, краевое УМВД убедительно обязалось блюсти порядок в магазинах региона после 21.00. Насколько эффективно им удавалось это делать, а предприимчивым товарищам их усилия сводить к нулю, рассказывала Татьяна Пояркина.

Дотошный суд

В суд с требованием отменить один из пунктов постановления правительства обратился никому не известный предприниматель, владелец торгового павильона по улице Назара Широких 8 "б" в посёлке КСК Гаджиев Джалал Мамед Оглы. Оспариваемый пункт, видимо, касался конкретного павильончика Гаджиева, так как речь в нём шла о запрете розничной продажи слабого алкоголя в общепитах, расположенных в нестационарных торговых объектах или, проще говоря, в зданиях без фундамента.

Арбитражный суд Забайкальского края во время разбирательства пришёл к выводу, что всё постановление правительства — одно сплошное нарушение. А доводы представителей краевого правительства и прокуратуры, ссылавшихся на второй абзац статьи 5 федерального закона №171, разрушила судебная практика.

Согласно второму абзацу статьи 5 федерального закона №171 о госрегулировании производства и оборота алкогольной продукции, "органы государственной власти субъектов РФ вправе устанавливать дополнительные ограничения времени, условий и мест розничной продажи алкогольной продукции, в том числе полный запрет на розничную продажу алкогольной продукции".

Сторона ответчика настаивала на том, что в законе не прописано, какой орган может вводить запрет на продажу алкоголя — исполнительный или законодательный. К её несчастью, это было прописано в определении Верховного суда РФ, который в аналогичном деле в декабре 2012 года отменил постановление администрации Липецкой области. Этот факт, по-видимому, ещё на старте не был известен администрации Ильковского.

Задели не алкоголизацию, задели — права

Как поясняется в тексте судебного решения, любой запрет, в том числе на продажу алкоголя, обладает двойственной юридической природой, так как выполняет функции правоохраны и правоограничения. Согласно



части 3 статьи 55 Конституции РФ, права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены только федеральным законом.

"Данное универсальное правило является обязательным к исполнению, как федеральным законодателем, так и законодателем субъекта РФ в случае делегирования ему полномочий по установлению запрета", — поясняется в решении.

В итоге, арбитражный суд, опираясь на практику Верховного суда, 25 ноября вынес резолютивную часть решения по отмене постановления правительства Забайкальского края, а 29 ноября решение было изготовлено в полном объёме и автоматически вступило в силу.

К 6 декабря, когда редакция ИА "Чита.Ру" узнала о решении суда, уже целую неделю в магазинах забайкальцам незаконно отказывались продавать алкоголь до 23.00. Более того, из-за ошибки правительства края предыдущие три месяца по сути происходило то же самое. Безусловно, само ограничение с этической точки зрения не вызывает вопросов, но проблема не столько в правилах продажи алкоголя, сколько в достаточно критичных ошибках краевого правительства и в нарушении прав населения, гарантированных Конституцией РФ.

Снова в суд?

Если население сможет закрыть глаза на произошедшее, то предприниматели — вряд ли. Они больше всех пострадали от действий региональных властей.

"До вступления в силу постановления правительства, в нашей сети были не прибыльными только 2-3 магазина из 35. За три месяца их количество выросло почти до 10-13. Более мелкий бизнес, который обеспечивал край рабочими местами, это постановление вообще убило. Почему мы до сих пор не начали торговать алкоголем по старому графику с 8.00 до 23.00? Дело в том, что сообщений в СМИ для этого недостаточно. Есть риск в случае ошибки потерять лицензию. Наши юристы уже уточнили все тонкости законодательства, и с 10 декабря мы переходим к старому графику", — прокомментировал ситуацию гендиректор торговой сети "Забайкальский привоз" Юрий Бажин.

Понять аккуратность предпринимателей в такой ситуации можно — потеря лицензии на торговлю алкоголем для многих сопоставима с банкротством. Естественно, все они рано или поздно, в зависимости от грамотности своих юристов, начнут торговать алкоголем по старинке. Но остаётся открытым вопрос убытков, уже понесённых за три месяца незаконных ограничений, а это если не миллиарды, то точно десятки миллионов рублей. Перспектива судебных разбирательств по этому поводу вполне возможна, хотя, конечно, вряд ли крупный бизнес решится на открытую конфронтацию с властями региона в столь социально-остром вопросе.

Алкогольный подарок Забайкалью

По информации пресс-службы губернатора, будет разработан законопроект, но принять его до Нового года, естественно, не успеют, так что на праздники регион уйдёт с льготными условиями продажи алкоголя. Остаётся надеяться, что такой новогодний "подарок" не послужит поводом для повторения трагедии январских праздников 2013 года, когда вовремя "догнавшиеся" взрослые насмерть заморозили детей в бане. (ИА Чита.Ру 10.12.13)



Зарубежные новости

"Хортиця" возглавила ТОП-25 популярных брендов Украины.

Успешность брендов сегодня определяется способностью вызвать доверие потребителя, умением держать заявленные обещания и одновременно предлагать новые решения. Торговые марки, представленные на рынке Украины, развиваются практически наравне с зарубежными и не уступают им

Об этом свидетельствуют данные исследования "Международной маркетинговой группы" и издания "Компаньон". Большинство компаний, которым удалось сформировать действительно успешные бренды, выпускают преимущественно товары массового потребления. Как сообщает "Компаньон", в этом году компанией "Международная маркетинговая группа" была разработана Карта брендов Украины. На нее нанесены самые популярные торговые марки Украины по мнению потребителей, а эксперты составили более точную, обновленную карту брендов с учетом всех мнений и пожеланий потребителей.

По мнению ведущих украинских маркетологов, самым успешным брендом стала "Хортиця", второе и третье места заняли марки сока и кетчупа.

Бренд "Хортиця" присутствует на украинском рынке уже на протяжении 10 лет и популярен не только в Украине, но и за ее пределами. В этом году "Хортицу" признали самой популярной импортной водкой в России. В компании-производителе такой успех связывают с исключительным качеством продукции, соответствием европейским стандартам органического производства, постоянным внедрением инноваций. Сегодня "Хортиця" входит в тройку мировых водочных лидеров и является самой продаваемой organic-водкой в мире. (comments.ua) (09.12.13)

ТМ "Перепёлка" "Класична" и "Домашня" представлена в объеме 1 литр.

Уникальная торговая марка "Перепёлка" теперь доступна в бутылках объемом 1 литр. Таким образом, ассортиментные позиции "Класична" и "Домашня" представлены в наиболее популярных среди потребителей емкостях - 0,2; 0,5 и 1 литр.

Природный бренд "Перепёлка" появился в продаже в декабре 2012 года и сразу завоевал любовь и доверие потребителей. На сегодняшний день линейка представлена ассортиментными позициями: "Класична", "Домашня" и "Карпатська".

"Созданием уникального алкогольного напитка занимались лучшие технологи "Института Натуральных Продуктов". Следуя мировым тенденциям и постоянно растущему спросу на натуральные продукты, специалисты "ИНП" разработали рецептуру, в основе которой заложены природность и экологичность напитка", - прокомментировала Надежда Свиридова, главный технолог ООО "Национальная водочная компания".

Для очистки водки используется белок перепелиных яиц, который является уникальным природным адсорбентом. То есть фильтрация напитка (удаление нежелательных ингредиентов - сивушных масел, альдегидов и др.) происходит биологическим, природным способом. Благодаря этой уникальной технологии водка "Перепёлка" приобретает кристальную чистоту, питкость, гармоничный вкус и легкий водочный аромат.

Доля рынка бренда составляет порядка 4,5 % (RTRI, YTD 2013), и на настоящий момент ТМ "Перепёлка" является одним из самых динамично развивающихся брендов в Украине. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 13.12.13)

Эксперт: отмена института импортеров алкогольной продукции не сильно повлияет на рынок Беларуси.

Отмена института импортеров алкоголя в Беларуси серьезно не повлияет на рынок этой продукции. Такое мнение в интервью БелаПАН высказал Сергей Тюшкевич, управляющий группой компаний Garsia, которая является импортером многих мировых алкогольных брендов.

Как сообщалось ранее, исключительное право государства (институт специпортера) на ввоз алкогольных напитков и табачных изделий может быть отменено в Беларуси с 2015 года. По сведениям БелаПАН, проекты соответствующих нормативно-правовых актов уже разработаны. В частности, подготовлен законопроект о внесении изменений в закон "О государственном регулировании производства и оборота алкогольной, непивной спиртосодержащей продукции и непивного этилового спирта", согласно которому предусмотрена отмена исключительных прав государства на осуществление импорта алкогольных напитков с 1 января 2015 года.

"Все известные бренды в Беларуси уже представлены, все известные производители здесь имеют своих дистрибьютеров", — отметил Тюшкевич. Единственное, чего опасается эксперт, это возможное появление на белорусском рынке контрафактной продукции из России или кавказских стран, в которых "достаточно сложно контролировать качество".

Он также предположил вероятность появления на рынке большого количества молдавского вина. "Наш белорусский розлив от этого может пострадать, хотя его качество не хуже, а по многим позициям и лучше, чем это делается в Молдове", — отметил он.

Тюшкевич также считает, что "может произойти некоторое снижение цен за счет конкуренции, хотя она и сейчас достаточно серьезная, для потребителей это будет благо". (Белорусские новости 15.12.13)

**Дегустация армянского коньяка прошла в британском парламенте.**

Дегустация армянского коньяка бренда "Арагат" прошла в Палате общин британского парламента, сообщает пресс-служба МИД Армении. Дегустация была организована посольством Армении в Великобритании и заместителем председателя армяно-британской межпарламентской группы Джоном Уитингдейлом. В мероприятии приняли участие десятки членов обеих палат британского парламента, дипломаты, руководители и представители армянских общинных структур и молодежных организаций Великобритании. Содействие в организации дегустации оказали британские структуры культурных союзов Текеян и "Новое поколение", Общенационального армянского образовательного и культурного союза, а также компания "Vinogium", представляющая в Великобритании коньяки "Арагат". По данным Нацстатслужбы Армении, объем произведенного в республике коньяка в январе–октябре 2013 года вырос на 10,1% по отношению к аналогичному периоду 2012 года, составив 15,49 млн. литров. (ARKA 10.12.13)

Кыргызстан: Ассоциации производителей алкогольной продукции считает, что правительство потеряло в 2013 году порядка 250 млн сомов дополнительных налогов.

Ассоциации производителей алкогольной продукции предлагает ввести дифференцированный акцизный налог на водочную продукцию. Об этом 10 декабря 2013 года на пресс-конференции в АКИpress сказал президент ассоциации Турсунбек Куренкеев.

По его словам, на дешевую водку предлагается оставить акциз в размере 40 сомов, на продукцию среднего сегмента при розничной цене от 301 сома до 500 сомов предлагается предусмотреть акцизный налог в размере 120 сомов, а на водку стоимостью более 500 сомов предлагается предусмотреть акцизный налог в размере до 200 сомов.

"Мы посчитали, но правительство, к сожалению, не приняло наше предложение. Они просто сделали общее повышение акцизного налога на водочную продукцию до 40 сомов и на этом остановились. Мы посчитали недавно и, если бы правительство нас послушало и наш вариант дифференцированного налога приняли бы, то тогда в этом году бюджет получил бы дополнительно более 250 млн сомов. Мы считали местное производство и импорт. У нас в Кыргызстане, если зайти в любой супермаркет, то там порядка 70-90% импортная водочная продукция и она более дорогая, наши местные производители занимают в основном дешевый сегмент. А в более в дорогом сегменте представлена импортная продукция", - проинформировал глава ассоциации. (tazabek.kg) (11.12.13)

С 1 января 2014 года в Узбекистане будут увеличены минимальные цены на алкогольные напитки.

С 1 января 2014 года в Узбекистане увеличиваются минимальные оптово-отпускные и розничные цены на все алкогольные напитки, кроме пива.

Цены были повышены совместным постановлением Минфина и Государственного налогового комитета Узбекистана, которое вышло в свет 6 декабря 2013 года.

Согласно документу, минимальная оптово-отпускная цена на вино для производителей будет составлять 3,3 тыс. сумов (около 49,2 рубля) за литр (пока она составляет 2,75 тыс. сумов), а МРЦ — 4 тыс. сумов (около 59,7 рублей) (сейчас она составляет 3,35 тыс. сумов). Таким образом, цены вырастут на 20%.

Минимальная оптово-отпускная цена на водку и иные алкогольные напитки увеличилась на 25% — с 6,25 тыс. сумов до 7,8 тыс. сумов за литр, а розничная цена — с 7,6 тыс. сумов до 9,5 тыс. сумов (около 142 рублей).

Минимальная оптово-отпускная цена на коньяк увеличилась с 6,25 тыс. сумов до 9,4 тыс. сумов за литр, а розничная — с 7,6 тыс. сумов до 11,4 тыс. сумов (цены на коньяк увеличатся на 50%).

До этого минимальные цены на алкоголь повышались 1 января 2013 года — тогда рост цен составлял 25%.

Продажа алкоголя по ценам ниже установленных влечет за собой наложение штрафа, при этом причастные к этому лица привлекаются к ответственности (AlcoNews.Ru 16.12.13)

Эстонское правительство намеревается поднять акциз на алкоголь, чтобы уменьшить объемы его потребления.

Как сообщил министр социальных дел Эстонии Таави Рыйва, в стране предполагается увеличить акциз на все виды алкогольных напитков, чтобы снизить объемы их потребления.

По его словам, по объемам потребления крепкого алкоголя Эстония находится в ЕС едва ли не в лидерах.

Согласно данным Института конъюнктуры Эстонии за 2012 год, пиво и крепкий алкоголь в стране потребляют примерно в одинаковом количестве — 4,11 и 4,12 литра соответственно на душу населения в год.

Для сравнения, в Финляндии потребление составляет 4,61 и 2,25 литра соответственно. (AlcoNews.Ru 10.12.13)

Производство коньяка в Молдове выросло почти на 40%.

Производство коньяка в Молдове за 9 месяцев 2013 г. в сравнении с тем же периодом прошлого года выросло на 37,2% - до 2 млн. 555,1 тыс. л 100-процентного спирта. Как сообщили NOI.md. в Национальном бюро статистики, за тот же период производство натурального виноградного вина увеличилось на 9,6% - до 7 млн. 535 тыс. декалитров (дал), а выпуск игристого (шампанского) вина вырос на 11,7% - до 332,4 тыс. дал.



Производство портвейна, мадеры, шерри (хереса), токайского вина в январе-сентябре 2013 г. увеличилось в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года на 39,1% - до 517,6 тыс. дал, а производство водки и ликера выросло на 66,7%, составив 2 млн. 995 тыс. л. 100% спирта.

Следует отметить, что в 2012 г. производство коньяка в Молдове выросло на 28,3% - до 3 млн. 073,8 тыс. л 100-процентного спирта. Производство натурального виноградного вина увеличилось на 2,2% - до 12 млн. 135,8 тыс. декалитров (дал), а выпуск игристого (шампанского) вина сократился на 10,6% - до 613,9 тыс. дал. Производство портвейна, мадеры, шерри (хереса), токайского вина уменьшилось в 2012 г. на 52,7% - до 525,3 тыс. дал, а производство водки и ликера выросло на 13,1% - до 2 млн. 985,2 тыс. л. 100% спирта. (ИА Казах Зерно 10.12.13)

Glenmorangie выпустил органиченную партию исторического виски.

Шотландский производитель виски Glenmorangie перезапустил партию виски Гленморанджи 1963. Виски был произведен 50 лет назад и затем, в возрасте 23 лет, бутылкован в 1978 году. Новый дизайн упаковки был разработан в студии ButterflyCannon.

При редизайне упаковки специалисты студии учли возраст и время производства, воссоздав форму оригинальной бутылки 1963 года.

Бутылка упакована в так называемую "капсулу времени" (контейнер для долговременного хранения с посланием к потомкам). Такая форма упаковки хорошо ассоциируется с исторической природой этого редкого виски.

Внутри футляра помещен буклет, подписанный вручную Биллом Лансденом (Bill Lumsden), директором склада Glenmorangie. Буклет содержит информацию о самом виски Glenmorangie и о годе его выпуска.

Винокурня, где производится Glenmorangie, - одна из самых маленьких в Хайленде и во всей Шотландии. Здесь никогда не производили купажированных виски (блендов) - исключительно односолодовый Гленморанджи. (Unipack.ru 09.12.13)

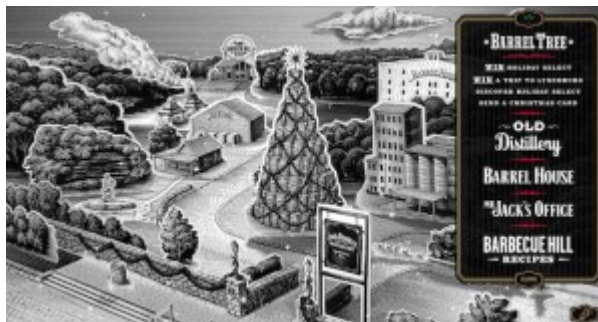
Jack Daniel's продвигает виски на трехмерной праздничной платформе.

Jack Daniel's Австралия совместно с агентством Arnold Furnace запустил рождественскую кампанию на 3D онлайн-платформе, которая посвящена Линчбургскому заводу компании в Теннесси.

Этот завод Jack Daniel's — старейшее в США предприятие по производству алкогольной продукции. Посетители сайта могут "побродить" по его помещениям и узнать больше о том, с чего началось производство знаменитого виски.

Посетители могут выиграть поездку в Линчбург и бутылку селекционного виски Jack Daniel's, а также послать с сайта брендированную рождественскую открытку. Кроме того, на сайте есть рецепты от ресторана Barbecue Hill, расположенном при заводе.

По словам бренд-менеджера Луиз Шмидт (Luiz Schmidt): "Рождественская платформа Jack Daniel's Christmas — это по-настоящему увлекательный опыт, построенный на принципах, благодаря которым бренд прославился", а именно "прекрасной ручной работе, рассказыванию историй и коммуникабельности". (Porsor.ru 11.12.13)



Remy Martin по-прежнему один из самых дорогостоящих коньяков в мире.

Такой эксклюзивный коньяк как Louis XIII Black Pearl Magnum от компании Remy Martin считается представителем группы самых дорогостоящих коньяков во всем мире. Один экземпляр такого напитка обходится его поклонника и любителям в 35 тысяч долларов. Однако столь заоблачная цена определена сосудом, куда залит этот эксклюзивный коньяк. Все дело в том, что он представляет собой бутылку из черного хрусталя самого высокого качества.

В то же время сам напиток выдерживался в особенной бочке, под наименованием тьерсон, которую изготавливают из редчайшей породы дуба. Каждый из полученных экземпляров наделен индивидуальным номером, а партия в целом довольно ограниченная. Одним словом в этом напитке все исключительно особенное, хотя бы взять 1,2 тысячи используемых в нем спиртов, возрастом не менее сотни лет. Рецепт столь оригинального коньяка датирован 18 веком, тогда же он стал излюбленным спиртным напитком королевы Елизаветы II.

Уже прошла почти тройка столетий с момента появления самой марки, однако она по-прежнему находится под управлением потомков семейства Мартин. Коньяк этого бренда занял вторую позицию в мире, уступая первенство лишь Hennessy. (Алкоголь.ру 09.12.13)

Shumi Love Design разработал дизайн для коньяка "KVINT"



Проект оформления коньяков "KVINT" - это комплексный, масштабный проект, который завершило агентство Shumi Love Design. Он включает в себя разработку позиционирования продукта, разработку ТМ, дизайн бутылки и этикетки, организацию и проведение фото сессии, разработку P.O.S материалов. Заказчиком выступил Тираспольский винно-коньячный завод "KVINT".

При комплексной разработке продукта требовалось решить ряд задач. Во-первых – найти своё, индивидуальное место продукта среди других продуктов на высоко конкурентной полке. Во-вторых, разработать настолько удачное комплексное решение продукта, и дизайн бутылки и дизайн этикетки, чтобы в концепцию оформления вошли коньяки разной выдержки, от 3 до 10 лет. В-третьих, отразить в дизайне дух завода-производителя, передать ощущение статусного и респектабельного продукта.

Большое внимание было уделено углублённому изучению конкурентной среды. Необходимо было найти уникальную, индивидуальную форму бутылки, которая выгодно выделит продукцию на полке, сразу захватит внимание и побудит потребителя взять продукт в руки. В отношении этикетки задача была так же весьма не простой. Третье требовалось разделить ординарные и марочные коньяки в одной линейке продукта. Помимо этого следовало ранжировать коньяки по годы выдержки, выделив их цветовыми маркерами. Было найдено уникальное решение. Разработан ай-стопер, единый элемент для марочных коньяков, стилиобразующий элемент для всей линейки продуктов и всех рекламных материалов. Выполненный с применением последних пост печатных технологий, этот элемент задаёт тон и настроение всей линейке продукта, транслируя идею статусного, достойного коньяка. (Unipack.ru 16.12.13)

В связи с приближением зимних праздников коньячная марка AleXX подготовила специальную, ограниченную партию своего напитка под наименованием AleXX Blue Horse.

Новинка оформлена в соответствие с символом наступающего года согласно восточному календарю. В частности представленный дизайн это высокие результаты, полученные дизайнерами из агентства Крылья FMCG Branding.

Свое вдохновение креативщики черпали из знаменитых работ художников 20 века, а вот сюжетом стало известное на весь мир полотно с изображением Лошади, которому представили центральную роль. Используемые очень яркие оттенки, такое впечатление, что накладываются друг на друга в виде мазков. А очень выделяющаяся графика передает настроение незабываемого, любимого всеми праздника.

В частности новое дизайнерское оформление отлично подчеркивает стиль, который в компании чаще всего используют, а именно фьюжн. Этот смелый и непредсказуемый бренд сочетает изысканность и солидность с невероятным ритмом нашей современной жизни. Профессионалы решили отдать должное символу наступающего года, то есть лошадке, которой согласно восточному гороскопу в течение целого года предстоит быть в центре внимания. (Алкоголь.ру 11.12.13)

Винокурня Arran выпустила новинку - Single Sherry Cask.

Это уникальная возможность купить виски Arran 17-летней выдержки, на текущий момент официальный возраст основной линейки, представленной на рынке - 14 лет. Старейшие винтажные спирты выпускаются эксклюзивными релизами Single Casks. На этикетке указаны: номер бочки, дата дистилляции и розлива, а также индивидуальный номер бутылки. Кроме того, виски разливается при бочковой крепости и, не подвергается холодной фильтрации и не содержит красителей. Плюс ко всему - стильная подарочная упаковка ручной работы. (АлкоЭксперт 12.12.13)

**Госдеп США заявил, что закупает отечественный алкоголь в рекламных целях.**

Госдепартамент США закупает алкоголь в представительских целях и отдает предпочтение американской продукции, заявила журналистам представитель госдепа Мари Харф, комментируя критику по поводу закупок ведомства.

Газета Washington Times написала, что внешнеполитическое ведомство потратило 180 тысяч долларов на алкоголь в сентябре - месяце, предшествующем бюджетному кризису и прекращению финансирования госучреждений. В октябре из-за неутвержденного бюджета президенту страны Барак Обама даже пришлось отменить поездку на саммит АТЭС, а сотни тысяч госслужащих были отправлены в вынужденные отпуска.

"Важной миссией госдепа является представлять страну и ее интересы за рубежом, и бывают случаи, когда приходится покупать алкоголь в представительских целях. Делая это, мы не забываем, что нам доверены государственные средства", - сказала Харф.

"Мы также стремимся, насколько возможно, покупать вино и другие алкогольные напитки, произведенные в США американцами. Это позволяет поддержать создание рабочих мест в стране и представить иностранному потребителю отечественную продукцию", - добавила представитель госдепа.

Кроме того, по ее словам, сентябрьские расходы были утверждены до бюджетного кризиса. (РИА Новости 09.12.13)

Честный подход без сокрытия суровой реальности лежит в основе идеи дизайна для бренда Ambassador, разработанный норвежской студией Bleed.

Оригинальность идеи заключается в том, что у бренда двойная этикетка. Под верхней белой этикеткой скрывается черная. На обратную сторону верхней этикетки помещена фотография "после вечеринки" и предложение выкладывать собственные аналогичные фото на сайте бренда. Самые удачные фотографии с личным посланием от ее владельца украсят этикетки водки Ambassador. (Unipack.ru 16.12.13)

Производитель водки "Петрус" решил заняться ритейлом самостоятельно. "RetailStudio.org". 10 декабря 2013

Группа компаний "Петрус" — производитель сладостей (торговая марка "Домашне свято") и алкоголя (торговые марки "Златогор", Status, "Горілочка") — намерена создать собственную розничную сеть "магазинов у дома" под названием "Мед и перец", сообщили "Капиталу" руководители отделов по работе с ключевыми клиентами четырех компаний-дистрибьюторов продовольствия.

"Сейчас мы ведем переговоры о поставках своей продукции", — сообщил один из поставщиков, руководитель отдела по работе с ключевыми клиентами, пожелавший остаться неназванным.

По его словам, первый магазин будущей сети площадью 200-250 кв. м группа компаний откроет в Каневе Черкасской области до конца этого года.

В столицу "Петрус" выведет сеть в следующем году. "Нам сообщили, что за два года компания намерена открыть около ста магазинов в разных регионах страны", — говорит один из дистрибьюторов.

Представитель "Петруса", который отвечает за закупку товаров, отказался дать комментарии и даже не представился. Связаться с президентом группы компаний Людмилой Русалиной изданию не удалось.

По оценке управляющего партнера консалтинговой компании Retainet Александра Ланецкого, сумма инвестиций в открытие одного такого магазина составляет около \$ 250 тыс. Таким образом, на открытие 100 магазинов необходимо потратить около \$ 25 млн.

Компания диверсифицирует риски

Открывая свою сеть, производители создают новый для себя канал сбыта и меньше зависят от ритейлеров, поясняет Ланецкий. Как уже ранее писал "Капитал", из-за уменьшения в этом году среднего чека на 5-7-% по сравнению с показателями 2012 г. противостояние между поставщиками и ритейлерами ужесточилось.



По словам директора Украинской ассоциации поставщиков торговых сетей Алексея Дорошенко, сети расширяют перечень групп товаров, которые должны платить маркетинговый взнос (направляется на продвижение товаров в магазинах сети. — "Капитал"), размер которого составляет 6-10% от продаж товаров в магазинах.

Например, по его словам, платить заставляют даже производителей сырков. Кроме того, ритейлеры стараются увеличить отсрочки платежей, например, для многих продуктовых групп их увеличивают с 60 до 90 дней.

"В "Петрусе" мне рассказали, что розница — прибыльный бизнес, поэтому компания намерена его развивать", — сообщил руководитель отдела по работе с ключевыми клиентами продовольственной компании, пожелавший остаться неназванным.

По оценке Ланецкого, срок окупаемости "магазинов у дома" составляет два-три года.

Формат небольших магазинов в этом году пользуется большой популярностью у ритейлеров. Как ранее писал "Капитал", днепропетровская компания "Танталс Групп" открыла свою сеть "магазинов у дома", которая работает в сегменте "выше среднего", под брендом "Мама Зина". Первые два магазина были открыты осенью этого года. Ритейлер планировал открыть еще 10 торговых точек, после чего выйти в регионы.

В мае 2013 г. компания "Икс 5 Ритейл Груп Украина" (управляет продуктовой сетью "Перекресток") открыла свой первый "магазин у дома" "Перекресток Экспресс".

О намерении освоить новый для себя формат заявляли компания "Новус Украина" (хотела открыть до конца 2013 г. три "магазина у дома" Novus Express в Киеве) и луцкий "ПАККО Холдинг" (развивает продовольственные сети ПАККО и "Вopak"), который намеревался открыть три-четыре магазина "Вopak" площадью 500 кв. м до конца этого года.

"Мед и перец" хочет попасть в тройку

Лидером в формате "магазин у дома" является сеть "Фора", которая по состоянию на конец третьего квартала этого года насчитывала 190 торговых точек, говорит генеральный директор исследовательской компании GT Partners Ukraine Игорь Гугля.

Сейчас в тройку лидеров, по его мнению, входят сети "Наш край" (107 магазинов) и "Брусничка" (87 магазинов). Гугля считает, что если планы "Петрус" будут реализованы, то "Мед и перец" сможет войти в тройку лидеров.

Управляющий партнер инвестиционно-банковской Standart NV Investment Banking Карен Чифталарян считает, что открыть 100 "магазинов у дома" за два года вполне реально. "Помещений под небольшие торговые точки сейчас много", — поясняет эксперт.

Он добавляет, что количество площадок растет, поскольку закрываются парикмахерские, салоны красоты и прочие объекты, в помещениях которых можно открыть магазин. (RetailStudio.org 10.12.13)

Жизнь после бочки. "Коммерсантъ-Украина". 13 декабря 2013

Коньяки Guy Lheraud

Среди представленных у нас достойных коньячных брендов Guy Lheraud держится особняком. Не только потому, что это семейная марка. Это, пожалуй, самые сухощавые по стилистике напитки — производитель утверждает, что именно за эту характеристику, обусловленную отсутствием карамели, его и любят на туманном Альбионе. Не будем обсуждать британские вкусы, просто отметим — нам сухость и насыщенность тоже по душе.

История семьи Леро тесно переплелась с историей рождения и становления коньяка как напитка. В 1680 году, недалеко от города Коньяк в департаменте Шарант близ деревеньки Ладу, что в Пти Шампани, Александр Леро начал выращивать виноград. По тем временам 10 га лозы были богатством. Начало истории собственного коньячного производства семьи Леро связано с именем Эжена, который в 1875 году оборудовал свое предприятие медными перегонными кубами. Не сомневаемся, что по сей день члены семьи Леро с благодарностью вспоминают своего предка, благодаря которому в фамильных подвалах сохранились уникальные спирты, дистиллированные в XIX веке. В 1931 году семейный бизнес возглавил Реми Леро — он отличился расширением площади виноградников, сегодня их 55 га, и все еще в Пти Шампани. Но, можно сказать, пламенным цветом этот коньячный Дом расцвел, когда к власти в нем в 1971 году пришел Ги Леро. Он решил продвигать весь производимый ассортимент под маркой Cognac Guy Lheraud и лозунгом "Традиция и качество" и последовательно добивался признания Дома одним из лучших. Сегодня можно констатировать, что ему это удалось. Дом Lheraud — официальный поставщик коньяков для палаты лордов в Лондоне и Императорского дома Японии. Каждый год производится 300 тыс. бутылок, из которых 80% экспортируются.

Коньяк, который в семье называют "первый возраст" — Lheraud VSOP (40%), где младшему спирту в купаже пять лет. У него в аромате ноты влажного дерева и ореха, чуть изюма, ванили, цитрусовых и капелька крем-брюле. Сухой сбалансированный вкус с легкой горчинкой и пикантным послевкусием. На фоне многих сладко-плодовых собратьев он кажется носителем традиций — его даже жаль в соответствии со сложившейся тенденцией пускать на коктейли с тоником и льдом. Ну хорошо, давайте оставим только лед, это прекрасный освежающий аперитив.

Lheraud Cuvee 10 (42%) — коньяк "второго возраста". В общеупотребительном понимании это XO, купажи представляет собой смесь спиртов родного региона Пти Шампань. Этот коньяк провел 10 лет в дубовых бочках и приобрел великолепный, несколько жгучий, но очень элегантный цветочный вкус с небольшой горчинкой и ванильными нотами, с продолжительным, послевкусием и оригинальным утонченным букетом с тонами осенней



листвы, минеральности и благородного дерева. Он хорошо сочетается с копченым угрем, красной рыбой, фуа-гра. В сольной программе — дигестив чистых кровей.

Самый продаваемый XO, по мнению производителя, Lheraud Cuvee 20 (42%), чьи спирты провели в дубе не менее 20 лет. Он отлично знакомит со стилем Дома и способен разбудить интерес к миллезимным коньякам. У него многогранный аромат, в котором можно обнаружить тонкую цветочность, горький шоколад, сухофрукты, орехи, апельсиновую цедру. Гармоничный вкус с нотами пряностей: ванили и корицы, с имбирными и миндальными оттенками и с пленительным дымчатым послевкусием. Такой пряный коньяк интересно сочетать с уткой и, само собой, с десертами, а также с натуральным табаком.

В погребе Дома есть традиционно и свой Paradis, где хранятся очень старые спирты — это средневековый подвал, построенный во времена рыцарей-тамплиеров, чтобы служить убежищем паломникам на пути в Сен-Жак де Компостель. В графин, украшенный печатью тамплиеров, здесь разливают Lheraud X.O. Charles VII Fine Petite Champagne (44%), чей средний возраст оценивают в 30-35 лет.

Зрелый, элегантный и изысканный — или нет, лучше так: обильный, сложный и гармоничный. Можно долго упражняться в эпитетах, благо этот выразительный напиток того заслуживает. Главное, что он пленительно долгий, дигестивный и медитативный.

Цены: Lheraud VSOP (0,7 л) — 690 грн; Lheraud Cuvee 10 (0,7 л) — 1005 грн, Lheraud Cuvee 20 (0,7 л) — 1500 грн; Lheraud Charles VII (0,7 л) — 6225 грн. (Коммерсантъ-Украина 13.12.13)

Вредная привычка. "Коммерсантъ-Украина". 16 декабря 2013

Государство вновь готовит повышение акциза на алкоголь и сигареты

На фоне политического кризиса правительство продолжает искать способы увеличения налоговых платежей в 2014 году. В Министерстве доходов и сборов предложили с апреля увеличить налоговую нагрузку на подакцизные отрасли на 40-200%, в частности, на пиво и табак. Такая непредсказуемая политика приведет к падению производства и росту теневого сектора, предупреждают представители бизнеса.

Как стало известно "Ъ", в Миндоходов разработали законопроект о внесении поправок в Налоговый кодекс. В правительстве не видят других возможностей наполнения госбюджета в 2014 году, кроме отказа от запланированного снижения ставок налога на прибыль (с 19% до 16%) и НДС (с 20% до 17%). Такая инициатива появилась в начале осени. "Я спрашивал бизнес, что должно быть на первом месте — снижение ставок или улучшение администрирования. Они выбирают второе", — сказал в прошлую среду министр Александр Клименко. Еще на год сохраняются льготы по НДС на операции по поставке зерновых, необработанных шкур, металлолома. От НДС освободят и операции с макулатурой.

Наиболее неожиданными для производителей оказались нормы о пересмотре акцизов (копией проекта располагает "Ъ"). Правительство предлагает отказаться от ежегодной индексации ставок, в рамках которой в 2014 году планировалось повышение на 5-12%. Но этот проект, поданный в июле, так и не был рассмотрен. Теперь Миндоходов планирует увеличить налоговую нагрузку не на все подакцизные товары, а только на пиво, алкоголь и сигареты. С 1 апреля акциз на пиво может вырасти на 200% — с 0,87 грн до 2,61 грн/л. Это означает увеличение стоимости 1 л пива минимум на 1,74 грн. Еще через год рост ставки составит 9,9% — до 2,87 грн.

В министерстве предлагают признать пиво алкогольным напитком и обязать производителей клеить акцизную марку. По словам директора по корпоративным связям компании Efes Ukraine Валентина Бойницкого, линии розлива обрабатывают до 60 тыс. бутылок в час, и клеить акцизные марки в их нынешнем виде на такой скорости технически невозможно. "Документ создает впечатление законодательного сюрреализма: в обосновании законопроекта его суть определяют как "постепенное повышение ставок акцизного сбора", а в тексте повышение акциза втрое уже через несколько месяцев! — возмущен он. — Пивоваренная отрасль и без того переживает наихудшие времена с начала экономического кризиса в 2008 году: за 11 месяцев нынешнего года падение отрасли составило 8%. Подобный налоговый удар по отрасли добьет ее. А контрольным выстрелом по пивоварению будет уравнивание пива с крепким алкоголем. Это повлечет запрет продажи в киосках, на которые приходится до 25% всего объема продаж пивоваров". В результате произойдет сокращение рабочих мест не только в пивоваренной, но и в смежных сферах, ожидает господин Бойницкий.

Производителям крепкого алкоголя грозит рост акциза на 40% — с 49,49 грн/л 100-процентного спирта до 69,3 грн. С апреля 2015 года Миндоходов планирует увеличение еще на 10% — до 76,25 грн. Участники рынка прогнозируют, что в рознице пол-литровая бутылка водки подорожает минимум на 10 грн (минимальная розничная цена сейчас 30,1 грн). "Только чистого акциза в бутылке почти 14 грн. А еще НДС плюс оптовая накрутка 20%, еще розница 25%. Поэтому 40 грн — это самые скромные подсчеты", — говорит один из производителей. В этом случае теневой сектор расширится. Если сейчас он достигает 40%, то может составить не менее 60%. "За девять месяцев 2012 года акциза было собрано 3,2 млрд грн, а в 2013 году — 2,7 млрд грн", — рассказывает собеседник "Ъ". Для крепленых и игристых вин ставка в 2014 году может увеличиться на 13,5% и 15,2% соответственно (для натуральных виноградных вин ставка остается прежней — 0,01 грн/л). Со слабоалкогольных напитков надо будет заплатить акциз в 112,4 грн за каждый литр спирта.



На 40% могут повысить акциз на сигареты. Специфическую ставку на сигареты без фильтра предложено увеличить с 72,7 грн/1000 шт. до 101,8 грн, с фильтром — со 162,6 грн до 227,6 грн. По оценкам производителей, пачка сигарет подорожает минимум на 2-3 грн. "Акциз на табачную продукцию за последние пять лет вырос в 12 раз. В Украине уже действуют самые большие ставки налога в странах СНГ. В 2014 году минимальный акцизный налог в России составит около 253 грн — на 20% ниже предложенного Кабмином,— говорят в одной из табачных компаний.— Радикальное повышение не приведет к увеличению поступлений в бюджет, а только заставит украинцев перейти на контрабандную продукцию из соседних стран — России, Молдавии". Около 10% рынка занимает теневой сектор, напоминает директор отдела корпоративных вопросов "ЈТІ Украина" Александр Когут. Легальный рынок, по его словам, упал на 6,8%.

По оценкам другого собеседника "Б", повышение ставки на 40% увеличит теневой рынок на 30%, что сократит налоговые платежи: "Акцизные поступления в 2014 году составят не более 15,5 млрд грн, что на 2,5 млрд грн меньше по сравнению с ожидаемыми в текущем году". Поэтому, по мнению господина Когута, акцизная политика должна быть предсказуемой и последовательной. "В своих планах на 2014 год мы рассматривали два варианта повышения: на 6,5% в рамках Налогового кодекса и на 11,6% в соответствии с проектом, поданным в парламент в июле. Повышение ставок акциза на 40% не обсуждалось",— уточняет господин Когут, отмечая договоренности с государством о разработке им акцизной стратегии на пять лет. (Коммерсантъ-Украина 16.12.13)



Новости рынка вина

За последние 10 лет в Москве стали меньше пить водки и больше вина.

Как сообщил руководитель столичного департамента торговли и услуг Алексей Немерюк, за последние 10 лет жители столицы стали меньше пить водки, отдавая предпочтение вину и пиву. Потребление водки с 2002 года снизилось на 21%, вина стали пить в 2 раза больше, а потребление пенного напитка увеличилось на 5%.

В 2013 году объемы потребления алкоголя в Москве в целом сокращаются.

Г-н Немерюк также отметил, что в последнее время в столице участились продажи элитного контрафактного алкоголя. В среднем по России его доля составляет 20-30%. Однако в Москве потребляют преимущественно качественные напитки — из-за более высокого уровня доходов доля потребления суррогатов здесь невелика.

На данное время алкогольные напитки в столице продают более 10 тыс. заведений, при этом порядка половины лицензий приходится на предприятия торговли, и вторая половина — на предприятия общепита.

За 11 месяцев нынешнего года в департамент пришло более 4 тыс. заявок на выдачу и продление лицензий.

Также за этот период было приостановлено действие 495 лицензий на торговлю спиртным (AlcoNews.Ru 13.12.13)

Благодаря открытию рынка РФ объемы экспорта грузинских вин в денежном выражении увеличились на 81,9%.

По данным Грузстата, за 10 месяцев нынешнего года объемы поставок грузинского натурального виноградного вина на зарубежные рынки в денежном выражении составили 92,218 млн долл. США. В течение аналогичного прошлого периода было поставлено продукции на 50,704 млн долларов, то есть на 81,9% меньше.

Лишь в октябре объемы поставок составили 18,059 млн долл. США, что является максимальным годовым показателем. Это почти такой же показатель, который был зафиксирован в течение всего II квартала нынешнего года, и больше показателя всего I квартала.

Увеличение объемов экспорта вина началось в июле нынешнего года, когда для грузинской алкогольной продукции был открыт рынок РФ. За I квартал из Грузии было экспортировано вина на 13,773 млн долл., во II квартале — на 19 844 млн долл., за III квартал — 40,542 млн долл. (AlcoNews.Ru 12.12.13)

НВК присудил награды 2013.

Независимый винный клуб существует в Москве с 2000 года. В 2013 году НВК в очередной раз наградил лучших игроков российского винного рынка почетными дипломами. Вручение наград прошло в торжественной обстановке на первом российском фестивале Taste of Moscow, который прошел в Крокус Экспо в ноябре 2013 года.

Дипломы получили:

- Компания "Русский винный дом Абрау-Дюрсо" получила диплом за винный проект "Дивноморское", который был признан открытием года.

- Журнал Drinks+ (Украина) был признан лучшим винным журналом СНГ в 2013 году.

- "Винодельня Ведерников" стала лучшим российским производителем высококачественных вин в 2013 году по версии Независимого винного клуба.

Independent Wine club (Russia – IWC), had been established by Vladimir Tsapelik in 2000. The IWC awards companies in the Russian market in 2012. IWC makes wine presentations and tastings, often matching food and wines. Events are specially focused for professionals or for wine-lovers. The ceremony took place in the first Taste of Moscow Festival.

Diplomas:

- Company "Russian Wine House Abrau Durso" has an award for wine project "Divnomorskoe" as wine finding of the year.

- Magazine Drinks+ (Ukraine) has been awarded as the best wine magazine of the CIS countries in 2013.

- "Winery Vedernikov" has become the best Russian quality wine-producer in 2013. (Независимый винный клуб 11.12.13)

Новый консорциум производителей итальянских вин выходит на российский рынок.

Созданная синергия откроет дорогу даже самым маленьким виноделам. Italian Wine & Style Promotion (IW&SP) - это консорциум компаний - производителей высококачественных вин, представителей четырех ключевых регионов Италии.

Основная цель консорциума - рассказать об уникальности терруара и продукции каждой винодельни, создать специальные винные маршруты для туристов, ценителей вина и итальянской кухни.

При финансовой поддержке Европейского сообщества и Министерства сельского хозяйства Италии Italian Wine & Style Promotion (IW&SP) теперь представляет свои продукты за пределами Европы. За счет опыта и знаний, полученных каждой из винодельческих компаний - участников проекта, консорциум планирует занять прочные позиции на рынке России. Созданная синергия предоставит возможность даже самым маленьким производителям вина выйти на новые рубежи при непосредственной поддержке крупных партнеров проекта Italian Wine & Style Promotion (IW&SP).



Приоритетной задачей проекта является разработка своеобразной "винной карты", которая позволит продемонстрировать уникальность каждой винодельни, представленной своей продукцией и своим терруаром. Развитие в этом направлении планируется за счет привлечения авторизованных дистрибьюторов и создания уникальных винных и гастрономических маршрутов.

На сегодняшний день в планах компании охватить развивающиеся рынки, такие как Китай и Россия, а также США, один из крупнейших рынков сбыта изысканных итальянских вин.

Организация объединяет пять винодельческих регионов, представляет интересы 11 производителей, которые суммарно производят более 12 млн бутылок в год. ([АлкоЭксперт](#) 12.12.13)

РОСГЛАВВИНО предложит Президенту, Думе и Правительству альтернативу введению Госмонополии на розничную продажу винодельческой продукции.

В первом квартале 2014 года ФП РОСГЛАВВИНО представит Президенту, Правительству и Госдуме второй пакет комплексных предложений по взаимодействию государства и бизнеса на винном рынке. Данный пакет призван обозначить для винного рынка альтернативу обсуждаемому введению Госмонополии на розничный оборот алкоголя



В рамках Федеральной программы РОСГЛАВВИНО готовится комплексное предложение по совместному контролю властью и отраслевым сообществом ситуации в области качества на винном рынке. Необходимость разработки подобного документа вызвана обсуждением госмонополии на продажу алкоголя, как ответной меры государства на рост доли контрафактной алкогольной продукции в розничной продаже.

Как отметил на Конференции в пресс-центре РИА Новости Заместитель председателя Комитета Государственной Думы РФ по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Виктор Звагельский, "объемы нелегальной и контрафактной продукции на рынке достигли таких объемов, что она скоро появится и на полках системной, сетевой розницы. По его словам, решением этой проблемы может стать введение госмонополии на продажу алкоголя" (цитата по агентству Прайм).

"Мы полностью разделяем обеспокоенность ситуацией с розничной продажей алкоголя, высказанную заместителем Председателя профильного комитета Госдумы Виктором Звагельским. – говорит руководитель ФП РОСГЛАВВИНО Дмитрий Отряскин, - Добросовестная розница сегодня вынуждена конкурировать с продавцами контрафакта и фальсификата, реализующими различные схемы ухода от налогообложения. Вместе с тем, необходимо учитывать и специфику отраслей в общей структуре рынка. Не берусь судить об эффективности Госмонополии для водочного рынка, проблемы которого связаны с оборотом продукции без акциза. Для вина, где особенно остра проблема подлинности и качества гораздо эффективней крайних мер в виде государственной монополии, совместные инициативы участников отрасли и власти".

В 2012-2013 годах в рамках ФП РОСГЛАВВИНО сформирована комплексная программа Гарантий качества винодельческой продукции на всех уровнях производства и товаропроводящей сети. Значительное внимание РОСГЛАВВИНО уделяет работе с розницей, в первую очередь, торговыми сетями. Подлинность и качество всей продукции ФП РОСГЛАВВИНО торговле подтверждают сертификаты Государственного НИИ Россельхозакадемии, а также система финансовых гарантий. Нарботанная практика ляжет в основу пакета предложений для высших органов федеральной власти.

"Винодельческая отрасль – сложная система сельскохозяйственного и промышленного производства, научных разработок, мониторинга качества и сбыта. В ее рамках решаются важнейшие социальные задачи, поставленные Главой государства, по снижению алкоголизации населения России и созданию рабочих мест на Юге России. Сделать эту систему наиболее эффективной можно лишь совместными усилиями власти, а также виноградарей и виноделов в рамках частно-государственных партнерств".

Предыдущий пакет предложений РОСГЛАВВИНО по реформированию винодельческой отрасли, направленный весной этого года на имя Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина (размещен на сайте www.rosglavvino.ru), был рассмотрен на высшем уровне федеральной власти. Предложения РОСГЛАВВИНО были, в частности, проанализированы в Администрации Президента, Министерстве сельского хозяйства, ФС Росалкогольрегулирования.

Для справки: Название компании: РОСГЛАВВИНО, ООО Адрес: 350012, Россия, Краснодарский край, Прикубанский округ, Краснодар, ул. Красных партизан, 249, оф. 2 Вид деятельности: Крепкие алкогольные напитки Телефоны: (861)2225862 E-Mail: info@rosglavvino.ru (INFOLine, ИА (по материалам компании) 11.12.13)

6 декабря 2013 года представители руководства компании Фанагория приняли участие в юбилейной дегустации коллекционных вин НПАО "Массандра", г. Ялта, Крым.



Дегустация была приурочена к 120-летию начала строительства основного подвала завода. На дегустации было представлено 25 образцов с выдержкой от 9 до 75 лет. Самый титулованный образец - Токай Массандры урожая 1938 года.

В своем приветственном адресе руководителю Массандры генеральный директор ОАО "АПФ "Фанагория" Петр Романишин отметил следующее:

"Уважаемый Николай Константинович!

От всей души поздравляю Вас и Ваш коллектив с 120-тилетием начала строительства Главного Массандровского подвала!

Это уникальное сооружение вкупе с профессионализмом Ваших работников позволяет предприятию оставаться и быть в будущем жемчужиной Украинского и Европейского виноделия.

В этот, поистине, исторический момент желаю Вашему объединению и коллективам процветания, удачи, счастья и благополучия!"

Бондарня Фанагории является поставщиком бочек для выдержки вин Массандры. Уже осуществлены 3 поставки бочек емкостью 600 литров. Бочки заняли свое достойное место в подвалах предприятия, на Мадерной и Хересной площадках, и по отзывам виноделов и руководства Массандры - являются примером высокого качества. Надеемся, что через 70 и более лет последователи Фанагории и Массандры оценят вина, выдержанные в данных бочках.

Также в коллекции вин и коньяка Массандры, которая насчитывает более 1 млн. бутылок, теперь присутствует образец коньяка "Фанагорийский", что очень почетно для нас. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 10.12.13)

Россия: "Фанагория" увеличила производство продукции на 10%.

По итогам 2013 г. агропромышленная фирма "Фанагория" (Краснодарский край России) увеличила производство алкогольной продукции на 10%, выпустив более 2,3 млн. декалитров (дал), сообщил вчера журналистам гендиректор предприятия Петр Романишин. По его словам, особенно вырос удельный вес качественных премиальных вин.

Как отметил П.Романишин, сезон переработки винограда был сложным, особенно нестандартным было то, что практически весь сентябрь шли дожди. "Это несколько скажется на цветности красных вин, но не критично. В целом мы собрали 29 тыс. тонн фанагорийского винограда, и этим мы обеспечили направление премиального вина, шампанского и коньяка на 100%", - сказал гендиректор "Фанагории".

Он также сообщил, что до конца т.г. "Фанагория" планирует выпустить первую партию виноградной водки под названием "Чача", передает Финмаркет

"Мы получили все необходимые лицензии от Росалкогольрегулирования и планируем 16 декабря выпустить два вида виноградной водки с названием "Чача". То есть это будет первая легальная чача за всю историю Советского Союза и современной России. Будет два вида: "Чача отборная" 40 градусов и "Чача особая" крепостью 50 градусов", - сказал П.Романишин.

Первая партия будет выпущена в количестве 50 тыс. бутылок. В следующем году компания продолжит расширение ассортимента выпускаемой продукции, будет выпущена новая линейка премиальных вин и коньяков.

Тем не менее, как сказал П.Романишин, компания не ставит своей целью постоянное наращивание объемов выпускаемой продукции. "Наш объем сбалансирован по урожаю нашего винограда. Мы планируем весь объем вина и шампанского перевести в премиальный сегмент. На сегодняшний день 60% производимой продукции выше уровня столовых вин", - сообщил он.

По словам гендиректора предприятия, в развитие производства ежегодно вкладывается от 140 до 200 млн. руб. "Эта же динамика сохранится и в следующем году", - сказал П.Романишин. При этом "Фанагория" в следующем году планирует увеличить количество магазинов собственной розничной сети в 1,5 раза, доведя их количество до 40 единиц. (Foodmonitor.ru 11.12.13)

Фанагория уверенно закрепляется в Крыму.

Вслед за ДП "Черноморье" (Шато де Сант Даниэль) и НПАО "Массандра" бочки с логотипом "Старый Русский Дуб" покоряют винодельческие и коньячные производства Крыма.

14 декабря бондарный цех ОАО "АПФ "Фанагория" в рамках подписанных контрактов осуществил первую поставку 60 бочек емкостью 500 литров

на коньячное производство группы компаний "Алеф-Виналь Крым" (с. Почтовое, в пригороде Симферополя). В данных бочках предприятие планирует осуществлять выдержку старых коньячных спиртов, что весьма почетно для нашей бондарни. На выдержке в бочках и емкостях у предприятия находится более 1 млн. декалитров коньячных спиртов. В следующем году будут осуществлены еще несколько поставок аналогичных бочек.



Для справки: Название компании: АПФ Фанагория, ОАО (Агропромышленная фирма Фанагория) Адрес: 353540, Россия, Краснодарский край, Темрюкский район пос. Сенной, ул. Мира, 49 Вид деятельности: Производство крепких



алкогольных напитков Телефоны: (86148)38747 (86148)38770 Факсы: (86148)38747 (86148)38770 E-Mail: re@fanagoria.ru; rp@fanagoria.ru Web: <http://www.fanagoria.ru> Руководитель: Романишин Петр Евгеньевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 16.12.13)

Пожар на петербургском заводе "Игристых вин" тушили в течение часа.

Пожар на территории ЗАО "Завод игристых вин" в Петербурге полностью ликвидирован, сообщает ГУ МЧС по городу.

На территории предприятия, расположенного на Свердловской набережной, 34, горела отдельная трансформаторная будка размером 5х5 и высотой 4 метра. Огонь вспыхнул в 10.56. Пожар тушили по повышенному номеру сложности в течение часа. в 12:10 огонь был полностью ликвидирован.

Причины и обстоятельства происшествия выясняются. Пострадавших нет. (Агентство Бизнес Новостей 12.12.13)

В Краснодаре открылась выставка Андрея Попова "Настроение" при поддержке марки "Шато Тамань".

5 декабря Выставочная галерея СИТИ ЦЕНТРА поделилась с посетителями комплекса "Настроением" молодого краснодарского художника Андрея Попова. Публике представили 17 живописных полотен, выполненных в технике работы шпателем. Это были портреты Сальвадора Дали, Юрия Гагарина, Стива Джобса и других знаменитых или неизвестных личностей. Художник продолжает традицию южной живописи, применяя активные цвета. Произведения Андрея Попова напоминают мозаичные картины — так художник передает тонкую материю настроений.

Около 200 посетителей в этот день пришли познакомиться с самим автором и его творчеством. Под звон бокалов полусухих игристых вин "Белое Тамани. Шато Тамань" и "Роза Тамани. Шато Тамань" гости бурно обсуждали творчество, популярность тех или иных персонажей, изображенных Андреем, а некоторые даже успели договориться о покупке картин. Живая музыка создавала атмосферу настоящей картинной галереи, и гостям совершенно не хотелось покидать гостеприимные стены СИТИ ЦЕНТРА вплоть до закрытия комплекса. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 11.12.13)

В Краснодаре отметили краевой День бухгалтера при поддержке марки "Шато Тамань".

Компания "Информационный Центр Консультант" в качестве подарка своим клиентам ко Дню бухгалтера пригласила главных бухгалтеров на онлайн-семинар "Готовимся к годовому отчету 2013". Выразили желание посетить мероприятие более 200 специалистов.

Онлайн-семинар прошел 05 декабря 2013 года в конференц-зале Бизнес-центра "Девелопмент-ЮГ". Актуальность заявленной темы вызвала оживленный интерес среди присутствовавших. Важно отметить и профессиональный уровень лектора. Шаркаева Ольга Анатольевна - кандидат экономических наук, известна как аттестованный преподаватель Института профессиональных бухгалтеров России, аттестованный консультант по налогам и сборам, аттестованный профессиональный бухгалтер, член Палаты налоговых консультантов.

В ходе онлайн-семинара Ольга Анатольевна не только обозначила наиболее важные изменения бухгалтерского, налогового законодательства, но и в полном объеме в режиме прямой трансляции ответила на вопросы присутствовавших специалистов.

Не смотря на деловую составляющую мероприятия, на семинаре царила праздничная атмосфера! Официальным шампанским мероприятия стал брют от торговой марки "Шато Тамань" компании "Кубань-Вино". Ведущий тренер фитнес-клуба OrangeFitness в перерыве провела с участниками пятиминутную зарядку, а по завершению семинара среди присутствующих было разыграно несколько абонементов в фитнес-клуб и SPA-салон. В завершении праздника салон цветов Florange преподнес каждой даме очаровательный букет. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.13)

В Маноне состоялась презентация книги Юлии Басовой "Холостяк под номером шесть" при поддержке "Шато Тамань".

5 декабря 2013 года в московском "Кафе Манон" собрались все самые модные люди столицы, чтобы отпраздновать презентацию нового романа Юлии Басовой "Холостяк под номером шесть". Главным напитком мероприятия стало шампанское "Шато Тамань".

Презентацию книги посетили такие звёзды, как группа "Плазма", "Блестящие", Прохор Шаляпин, Рустам Солнцев (Дом 2), Дана Борисова, Кирилл Андреев, Николай Тимофеев, Марика, Олег Яковлев ("Иванушки"), Сергей Зверев, Юлиана Крылова, Роман Виктюк и многие другие.

Новый роман писательницы "Холостяк под номером шесть", который вышел в издательстве "Зебра Е" стартовым тиражом 10 000 экземпляров с масштабной рекламной и PR-поддержкой, по прогнозам экспертов, станет настоящим хитом продаж в Москве, Санкт-Петербурге и регионах. Его отличает авантюрный, захватывающий сюжет, лёгкий, красивый слог, образность изложения и неизменно ироничный взгляд автора на окружающую нас



действительность. Жанр романа – мелодрама с элементами эротики, и потому, в будущем сравнение с романом Э.Л. Джеймс "50 оттенков серого" неизбежно.

Главная героиня, Кира Горская, зарабатывает себе на жизнь ведением мероприятий (в этом судьба героини перекликается с судьбой и самой Ю. Басовой, которая часто ведёт светские и благотворительные мероприятия, модные показы). Роман полон глубоких, чувственных моментов, эротики, а так же изобилует сценами из жизни московского бомонда. В повествовании затрагивается тема благотворительности, столь актуальной в наше время.

Презентация книги стала очень ярким и насыщенным мероприятием в жизни светской Москвы. Шампанское "Шато Тамань" лилось рекой, а розыгрыши ценных призов добавили вечеру азарта. В середине вечера состоялось модное дефиле от российского бренда вечерней одежды ZAYKINS и марки "Chertina&Durte", а на протяжении всего действия на праздничный лад гостей настраивали сеты от лучших DJ-ев "Кафе Манон".

Юлию Басову называют "русской Стефани Майер" (создательницей саги "Сумерки"), она давно работает в жанре "мистическая мелодрама", пишет социальную прозу, близкую и понятную сердцу русского человека, а так же детские сказки. Её романы "Ясные. Миссия – любовь" и "Ясные. Ловушки памяти" (2011, 2012 г.г.), выпущенные издательством АСТ, стали бестселлерами.

В конце вечера каждый гость получил в подарок новый роман Юлии Басовой, подписанный автором. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 13.12.13)

В Москве состоялась премьера новогодней комедии "Полярный рейс" при поддержке марки "Шато Тамань".

5 декабря в Москве при поддержке марки "Шато Тамань" состоялась премьера новогодней комедии "Полярный рейс". Организаторами мероприятия выступили кинокомпания "Топ Фильм Дистрибьюшн" и "Wise Vision", при информационной поддержке радио "Юмор ФМ", телеканала "Кино ТВ", журнала "StarHit", портала Imhonet.ru и онлайн кинотеатра "Megogo.net". Премьера самого семейного фильма уходящего года прошла в кинотеатре "Формула Кино Европа" (Торговый Центр "Европейский").

Мероприятие получилось зрелищным. Гостей премьеры встречала белоснежная самоедская лайка Умка, которая исполнила в картине одну из ключевых ролей. Ожидая показа фильма, собравшиеся наслаждались игристым вином "Шато Тамань", которое создало особое предновогоднее настроение.

Представили новогоднюю комедию "Полярный рейс" исполнители главных ролей актеры Егор Бероев, Дмитрий Нагиев, Татьяна Орлова, Юлия Куварзина, Екатерина Копанова, композитор Сергей Круценко и генеральный продюсер Ореста Компанец. Егора Бероева на премьере поддерживала супруга Ксения Алферова, мама Елена Вадимовна и брат Дмитрий Бероев. Кроме того, поздравить съемочную группу пришли футболист Владимир Габулов с супругой, телеведущая Анна Шульгина, певица Анастасия Крайнова и многие другие.

О фильме "Полярный рейс":

"Иногда расстояние, карьера и работа разлучают людей навсегда. А по-настоящему родных – только на миг, сколько бы он не длился. Может случиться, что симпатичный пушистый амулет сведет вместе героев и заставит одних проявить юмор, благородство, преданность и взаимопомощь, других – быть просто смешными, глупыми и опасными... Пройдя через разлуку, череду преград, испытаний и искушений, волшебство любви должно победить!"
Производство: Wise Vision, 2013

Режиссер: Сергей Чекалов

В ролях:

Егор Бероев ("Мамы", "Август. Восьмого", "Турецкий гамбит")

Юлия Снигирь ("Крепкий орешек: Хороший день, чтобы умереть", "Кококо", "Обитаемый остров", "Глянец")

Дмитрий Нагиев ("Кухня", "Мужчина с гарантией", "Что творят мужчины")

Анна Семенович ("Ржевский против Наполеона", "Гитлер капут", "Дневной дозор", "Ночной дозор")

Татьяна Орлова ("Дублер", "Ржевский против Наполеона", "Тариф новогодний")

Саундтрек к фильму: ВАЛЕРИЯ

Жанр: комедия

В кино с 12 декабря (INFOLine, ИА (по материалам компании) 16.12.13)

Работы Ставропольских виноградарей заинтересовали абхазских коллег.

В Абхазии завершился V российско-абхазский деловой форум, в котором приняли участие виноградары Ставрополья. В ходе работы одного из круглых столов представители министерства сельского хозяйства этой республики отметили опыт работы, в частности, СПК САК "Большевик" Благодарненского района. Чистосортные саженцы, выращенные на капельном орошении, вызвали интерес не только со стороны специалистов республики, но и из других регионов страны. Виноградары Абхазии намерены заключить соглашения на поставку такого посадочного материала из Ставрополья. (INFOLine, ИА (по материалам Министерства сельского хозяйства) 12.12.13)

Виноделы Темрюкского района подготовились к предновогоднему спросу.



Компания "Фанагория" привезла из Лондона бронзовую медаль.

Виноделы завоевали очередную награду на одном из самых престижных конкурсов в мире. Эту новость журналистам рассказали во время предновогоднего краевого пресс-тура и показали, как на Кубани производят шампанское.

По этой линии в час проходят 12 тысяч бутылок вина. На заводе компании "Фанагория" сейчас горячая пора переработки урожая. В этом году собрано около 30 тысяч тонн винограда. Валентина Попандопуло здесь отвечает за качество. На ее глазах вот уже 33 года вино проходит весь путь: от рождения до отгрузки со склада. Она всю жизнь посвятила кубанскому виноделию, и в каждом успехе — вклад ее рук, ее таланта.

"Без опробования вина его невозможно сделать качественным. Только дегустация может определить тот или иной порог вина. Даже химический анализ еще этого не определит. Такого еще нет прибора, который бы заменил именно человека, его вкусовое обоняние", — утверждает заместитель генерального директора по качеству ОАО "Фанагория" Валентина Попандопуло.

К новогодним праздникам, говорят, предприятие в полной готовности. Этой осенью "Фанагория" выпустила новинку — игристое из сорта "Мускат Оттонель". Произвели и разлили из урожая-2013. Пока игристое бродит в огромных емкостях — акратофорах, в винохранилище зреют выдержанные красные и белые сорта. Они проводят в деревянных бочках от года до трех лет. Кстати, коротают время далеко не в тишине: у каждого из благородных напитков и цвет, и вкус, и предпочтения в музыке разные.

Давняя традиция "Фанагории" — поддержка и организация социальных проектов. Почти два года назад, например, начали строить храм святых Петра и Павла в поселке Сенной. Совсем недавно здесь подняли купола. Открытость и ответственность — отличительная черта компании. А еще это первое и единственное предприятие в стране, которое публикует декларацию, то есть, делает открытым весь процесс производства: от количества собранного винограда до числа проданных бутылок.

"Мы готовы и отчитаться, и быть открытыми, особенно перед ценителями фанагорийских вин. Для того, чтобы они четко понимали: какое вино произведено, из какого сорта винограда, вплоть до того, из какого участка, с какого склона. Если есть такой интерес, мы можем эту декларацию расширить", — говорит генеральный директор ОАО "Фанагория" Петр Романишин.

К предпраздничному буму готовы и на заводе "Кубань-Вино". Здесь выпускают больше 120 наименований напитков. И игристое молодое, и шампанское, выдержанное по классической технологии. Мощностей у предприятия хватает. Раньше на всю Россию шампанское производило лишь одно предприятие. И в Краснодарском крае технически не могли переработать весь виноград шампанских сортов. Теперь же кубанские виноделы достойно держат марку и радуют потребителей новинками.

"Приблизить людей к искусству, потому что виноделие — это искусство. Вино — это живой организм. И от того, как ты наладишь с ним связь, от того, как ты будешь его сопровождать, или оно будет помогать тебе в твоей деятельности, зависит конечный результат", — считает директор по производству ООО "Кубань-Вино" Ванда Ботнарь.

Несмотря на то, что объемы производства шампанского выросли за несколько лет в разы, награды они завоевывают каждый год. Кубанскую продукцию признает мировое винодельческое сообщество. Только в 2013 году на российских и международных конкурсах производители Кубани удостоены 55 наград. (9tv.ru) (11.12.13)

Винный магазин Чичваркина в Лондоне получил престижную премию.

Винный магазин Hedonism Wines, который бизнесмен из России Евгений Чичваркин открыл в Лондоне получил престижную премию Wine Awards ведущего отраслевого лондонского журнала Decanter в номинации "Лучший винный магазин Лондона", пишут в понедельник "Известия".

Премии магазин Чичваркина удостоился по таким параметрам, как разнообразие представленных сортов вина, дизайн помещения и качество сервиса.

"Известия" со ссылкой на финансовый отчет компании, имеющийся в распоряжении издания, отмечают, что финансовые дела у компании Hedonism Wines, основанной Чичваркиным в 2012 году, идут не так успешно. Стартап стоимостью в 10 млн фунтов принес в прошлом финансовом году владельцам убытки в размере 1,1 млн фунтов стерлингов.

Исходя из той же отчетности, свой винный бизнес Евгений Чичваркин создавал на заемные средства - общий объем долгосрочных кредитов составил 18,9 млн фунтов стерлингов.

Hedonism Wines - уже не первый проект Чичваркина в Лондоне. В 2010 году он открыл фирму Vino Merchant Limited, гендиректором и единственным акционером которой являлся. Сейчас идет процедура ее ликвидации.

Единственный собственник Hedonism Drinks, как пишет издание, - трастовый фонд Channel Trustees Limited из карибского государства Сент-Китс и Невис. Директором фирмы стал сооснователь "Евросети" Тимур Артемьев. По данным "Известий", он уже покинул свой пост, а место директора заняла Татьяна Фокина.

Чичваркин, основатель и совладелец "Евросети" покинул Россию в 2008 году, после того как они с его партнером Тимуром Артемьевым продали компанию за 1,25 млрд долларов Александру Мамуту. Указанная сумма включала 0,85 млрд долларов долга компании, на руки партнеры получили порядка 400 млн долларов. (ПРАЙМ 09.12.13)



Украина: уже в 2014 году на законодательном уровне может быть установлен 15-процентный лимит отечественных сортов виноградных насаждений в хозяйствах всех форм собственности.

Соответствующие изменения в Закон Украины "О винограде и виноградном вине" предлагают внести нардепы Комитета по вопросам аграрной политики и земельных отношений. Об этом сообщил корреспондент ИА "AgroNews".

В начале декабря этого года в Верховную Раду Украины нардепы Н. Джига, Я. Табачник, К. Ващук, М. Апостол подали Проект закона "О внесении изменений в Закон Украины "О винограде и виноградном вине".

Нардепы предлагают, чтобы 15% всех виноградников хозяйств занимала лоза отечественной селекции. Это касается как технических, так и столовых сортов винограда.

Также авторы законопроекта предлагают вносить информацию о виноградных насаждениях в базу данных Кадастра виноградников Украины. Эту процедуру будут осуществлять отраслевые научно-исследовательские учреждения.

Как сообщают авторы документа, изменения направлены на создание благоприятных условий для развития виноградарско-винодельческих хозяйств всех форм собственности. Они также будут способствовать производству высококачественной продукции с особыми свойствами, которые обусловлены экологическими условиями территории происхождения. (agronews.ua) (10.12.13)

ЮНЕСКО признала культурным наследием традиционный грузинский способ изготовления вина.

Как сообщило Министерство культуры и охраны памятников Грузии, традиционный грузинский способ изготовления вин с помощью специальных глиняных кувшинов квеври был добавлен в список нематериального культурного наследия ЮНЕСКО.

В Министерстве отметили, что внесение квеври в список наследия ЮНЕСКО будет способствовать популяризации грузинского вина на мировом рынке.

Осенью квеври по самую горловину закапывается в землю и заполняется виноградом, а после завершения брожения сосуд запечатывается до весны.

Подвалы, в которых хранят вина, называются марани. В марани вино настаивают на мезге (на кожице, косточках и гребнях) в течение нескольких месяцев. По весне сосуды вскрываются, вино снимается с осадка, после чего оно становится пригодным для употребления.

По словам представителей Агентства культурного наследия Грузии, у метода изготовления вин в квеври не существует аналогов в мире. Этот метод изготовления натуральный и экологически чистый, поэтому считается одной из лучших и уникальных винодельческих технологий.

Грузия подписала конвенцию ЮНЕСКО "О защите нематериального культурного наследия" в 2007 году. В число нематериальных образцов мирового культурного наследия уже входит грузинский фольклор. (AlcoNews.Ru 10.12.13)

'Трайпл' намерен увеличить свою долю в 'Минском заводе игристых вин' почти до блокирующего пакета.

Об этом свидетельствуют данные Белорусской валютно-фондовой биржи. ООО "Трайпл" разместило индикативную заявку на покупку 85 тыс. акций ОАО "Минский завод игристых вин" в системе БЕКАС БВФБ. Максимальная цена, за которую "Трайпл" готов приобрести акции МЗИВа, – BYR 287 650 за акцию, что на 0,7% выше цены, по которой бумаги завода предлагались во время открытой продажи в апреле 2013 года.

Покупка акций "Трайплом" начнется 11 декабря 2013 года и продлится до 31 января 2014 года.

По состоянию на конец марта 2013 года ООО "Трайпл" принадлежало 132 867 акций ОАО "Минский завод игристых вин" (на тот момент 15,01% уставного фонда). В случае выкупа заявленного "Трайплом" пакета акций МЗИВа, доля компании Юрия Чижана увеличится минимум до 22,7% уставного фонда.

Отметим, что пакет, который "Трайпл" предполагает выкупить у миноритарных акционеров МЗИВа, превышает объем, который предлагался широкому кругу инвесторов в ходе открытой продажи в апреле 2013 года. Тогда на продажу были выставлены 75 296 акций, которые были реализованы в полном объеме в результате 95 сделок, совершенных с 16 по 24 апреля 2013 года. Акции продавались по балансовой стоимости BYR 285 650, на 19,8% превосходящей номинал.

98,7% акций размещенной в апреле 2013 года допэмиссии было продано в результате сделок, объем которых близок к максимально допустимому (организаторы установили лимит покупки – 999 акций в одни руки). В итоге 7 покупателей приобрели пакеты по 998 акций, 68 покупателей – пакеты по 990 акций.

Сейчас "Трайпл" может рассчитывать не только на скупку акций МЗИВа у связанных с компанией лиц и предприятий, но также и на приобретение акций у простых миноритариев, которые желают продать свои акции, купленные в том числе во время "народного" IPO. "Народное" IPO Минского завода игристых вин проходило со 2 мая по 15 июня 2012 года. В его результате было продано 164 704 акции компании.



По данным Министерства финансов, по состоянию на 1 июля 2013 года акционерами ОАО "Минский завод игристых вин" являлись 751 физическое и 39 юридических лиц. Причем по сравнению с 1 апреля 2013 года количество акционеров – физических лиц увеличилось на 62 человека, юридических лиц – на 20 компаний.

Доля государства в уставном фонде Минского завода игристых вин составляет 75,01%.

По состоянию на 1 июля 2013 года выручка ОАО "Минский завод игристых вин" составила BYR 97 млрд., чистая прибыль – BYR 22 млрд. ([АлкоЭксперт](#) 11.12.13)

Европарламент разрешил беспошлинный ввоз молдавских вин на территории стран ЕС.

Беспошлинный ввоз молдавских вин вводится на территории стран ЕС с января будущего года. Соответствующую директиву подавляющим большинством голосов одобрили депутаты Европарламента /ЕП/ на пленарной сессии в Страсбурге.

"Сегодняшнее голосование должно послужить сильным сигналом политической поддержки европейского выбора Молдавии. Одобренные меры помогут молдавским производителям вина преодолеть трудности, возникшие из-за введения Россией запрета на ввоз винодельческой продукции", - отметил парламентский докладчик по торговле с Молдавией Юлиу Винклер.

Молдавия 29 ноября на саммите "Восточного партнерства" в Вильнюсе парафировала Соглашение об ассоциации с ЕС, которое предполагает возможность создания зоны свободной торговли. Однако для этого необходимо выполнить ряд условий и формальностей, поэтому ввозить молдавские товары в европейские страны без уплаты пошлины реально было бы возможно не ранее 2015 года. Принятая директива о введении торговых преференций для Молдавии предполагает "отмену всех тарифов для промышленной продукции и облегчение доступа на рынок ЕС ее сельскохозяйственных товаров".

Поставки молдавской винодельческой продукции в Россию приостановлены 10 сентября 2013 года, после того как эксперты Роспотребнадзора нашли в нескольких партиях алкоголя опасное вещество дибутилфталат. Как заявил журналистам Геннадий Онищенко, занимавший на тот момент пост главного санитарного врача РФ, от Кишинева ждут официальных обязательств по соблюдению системы контроля качества и безопасности алкогольной продукции.

Онищенко отметил, что возврат молдавского вина на российский рынок теперь будет рассматриваться индивидуально с каждым предприятием, как это было после эмбарго весной 2006 года. Тогда на устранение претензий молдавским виноделам потребовалось два года, после этого присутствие их продукции на российских прилавках сократилось с 30% до 4%-5%. (ИТАР-ТАСС 10.12.13)

"Винная станция" позаботится о сохранности вина.

Компания Napa Technology, изготовитель автоматизированных систем для разлива вина, представила свое очередное детище. Уникальное устройство под названием "Винная станция" (WineStation) изготовлено с использованием запатентованных приборов.

"Винная станция" является автоматизированной системой для разлива и хранения вина с функцией регулировки температуры. Важной частью WineStation является запатентованный прибор под названием Clean-Pour Dispensing Head. Он представляет собой специальную насадку, надеваемую на горлышко бутылки.

Такое устройство не позволяет попадать в вино посторонними примесями, благодаря ему благородный напиток можно аккуратно налить прямо в бокал. WineStation также может в течение 60 дней хранить вино в отличном состоянии.

"Вызовы, с которым сталкиваются наши клиенты, изменяются", - отмечает Моррис Тарадальски, вице-президент Napa Technology по технической поддержке. "Поэтому мы будем продолжать повышать наши стандарты, чтобы убедиться, что у них (клиентов - прим. DrinkTime) есть самые лучшие и самые конкурентоспособные инструменты для работы во всей индустрии", - подчеркнул он.

Представитель винодельни Rodney Strong Vineyards Стефен Солтисьяк отметил, что WineStation работает чрезвычайно эффективно. "Мы обнаружили, что вина сохраняются изумительно свежими, а их качество остается на уровне", - заявил он. ([drinktime.rbc.ru](#)) (11.12.13)

"Магарач" установил памятный знак при входе в Ливадийскую экспериментальную базу и реконструировал старинную беседку.

В Национальном институте винограда и вина "Магарач" завершили "культурную" реконструкцию. Возле винзавода в поселке Ливадия установили декоративных львов и обновили историческую беседку в урочище "Магарач". Об этом сообщил директор Института "Магарач" Виктор Загоруйко.

"Наш экспериментальный завод в Ливадии - это целый винодельческий комплекс, который позволяет развивать элитное виноделие. В этом году мы сделали для Ливадийской базы своеобразную визитную карточку - установили при входе декоративных львов и арку. Теперь наш завод станет узнаваемым", - рассказал директор Института.

Он также добавил, что отдельная ценность Ливадийской базы - подвалы. Ведь микроклимат погребов позволяет изготавливать широкий ассортимент вин: сухие, десертные, крепленые. Также на территории завода в Ливадии



создан новый мадерник. "А это значит, что на винных полках следует ожидать вино типа Мадера под брендом "Магарач", - уверил Виктор Загоруйко.

Кроме того, летом 2013 года на одном из виноградников в урочище Магарач восстановили старинную беседку. Она была построена в 19 веке, когда в Крыму только зарождалось виноделие. Историки говорят, что беседку закладывал император Николай I, отсюда он наблюдал за работами на виноградниках. Позже постройку использовали для охраны первых 6-ти гектаров виноградников "Магарача".

"Сейчас это памятный знак. Ведь "Магарач" начинался с виноградника и "сторожки" при нем. Она очень хорошо вписывается в пейзаж Южного берега Крыма, - уверен Виктор Загоруйко. - Сторожка может стать одним из экскурсионных объектов Ялты. На данный момент идет процесс занесения беседки в реестр исторических памятников Крыма".

Напомним, что НИВиВ "Магарач" также активно принимает участие в разработке законодательства в сфере виноградарства и виноделия. В частности, ученые Института выступили с инициативой признать в Украине натуральное столовое вино продуктом питания. По словам Виктора Загоруйко, это необходимо для его популяризации в Украине и развития винодельческой отрасли в целом.

"Мы настоятельно рекомендуем признать на государственном уровне красные и белые сухие столовые вина продуктами питания. Для этого сейчас разрабатывается соответствующий проект постановления Кабинета Министров Украины. Документом предусмотрено особое отношение к этому виду виноградных вин. В частности, мы предлагаем не ограничивать время на рекламу натурального вина в СМИ, а, наоборот, популяризировать его", - заявил директор "Магарача".

Ученые уверены, что с признанием столовых вин продуктом питания предпочтения украинцев изменятся в их пользу. Как известно, в ассортименте Института есть столовое вино "Каберне Магарач" и "Магарач Сухое Красное". В аннотации к этим винам указано, что они стимулируют пищеварение, регулируют деятельность сердца и кровеносных сосудов, селезенки; убивают болезнетворные микробы, в том числе и холерный вибрион; защищают организм человека от воздействия тяжелых металлов, радионуклидов; обогащают организм витаминами и микроэлементами. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.13)

С 1 января 2014 года Молдавия сможет поставлять свои вина в страны ЕС.

Как сообщили пресс-служба Еврокомиссии, с 1 января 2014 года Молдавия сможет экспортировать свои вина в Евросоюз.

На днях депутаты Европарламента большинством голосов (503 депутата высказались "за" и только 14 "против") высказались за либерализацию экспорта молдавских вин в страны ЕС.

Данное решение поможет молдавским виноделам, вынужденных приостановить поставку вин в РФ, сбывать свою продукцию, а также в целом поддержит евроинтеграционный курс Молдавии.

Напомним, что в сентябре нынешнего года РФ наложила эмбарго на импорт молдавских вин, так как Роспотребнадзор посчитал их недостаточно качественными, (AlcoNews.Ru 11.12.13)

Armand de Brignac представит самую большую в мире бутылку розового шампанского.

Дом шампанских вин Armand de Brignac подтвердил информацию о том, что собирается выпустить 30-литровую бутылку Midas со своим розовым шампанским. Это станет самая большая бутылка с розовым шампанским, когда-либо произведенная в мире, пишет Upravokano.ru. Первая бутылка Rose Midas будет откупорена в ночном клубе Hakkasan Las Vegas, расположенном в отеле MGM Grand Hotel & Casino. В бутылке столько шампанского, что хватит наполнить 40 традиционных 0,75-литровых бутылок. Она весит около 45 кг.

Ивонн Ларднер (Yvonne Lardner), глобальный директор отдела коммуникаций бренда в Armand de Brignac Champagne, рассказала: "Всё в доме Armand de Brignac делается с учётом качества и уникальности, начиная с использования винограда только из самых исторических деревень региона Шампань, и заканчивая ручной работой на каждом этапе производства. Мы рады устанавливать новые стандарты в индустрии, выпуская удивительно большие бутылки".

Каждая гигантская бутылка Armand de Brignac создаётся вручную всего восемью работниками в семейном доме Chigny-les-Roses. Учитывая подобные трудоинтенсивные методы работы, лишь небольшое количество бутылок Rose Midas будет выпущено в продажу. (Upravokano.ru 09.12.13)

SHUMI LOVE DESIGN разработал дизайн упаковки для шампанского "Жемчужина Азова".



Компания "Агора" обратилась в агентство SHUMI LOVE DESIGN (Молдавия) с задачей разработать оформление для шампанских вин под названием "Жемчужина Азова". Была поставлена задача, создать статусный и респектабельный дизайн, отражающий суть названия и передающий настроение праздничного дня.

В дизайне продукта использовался имперский, аристократический стиль оформления. Применение изображений, выполненных в стиле гравюры, геральдики, орнаментов и шрифтов было призвано передать уникальный характер шампанского "Жемчужина Азова".

Отдельно хочется отметить применение пост-печатных технологий, таких как тиснение, конгрев, выбор бумаги. Верный и уместный подбор технологий обеспечивает правильную трансляцию, заложенной в оформление, идеи. Задача заключается не в том, чтобы применить все доступные средства. А в том, чтобы это сделать к месту и в правильном объеме.

В данном случае была выбрана к использованию перламутровая бумага, на которой светлые цветные полтона получают красивый, нежный перелив. Цветовая гамма всей линейки выдержанна в легких, постельных тонах. Гравюра дополнительно проработана элементами золотого тиснения, которые выделены на этикетке с помощью конгрева.

Форма этикетки и кольеретки уникальна. Это дополнительно выделяет продукт на полке. Было решено сознательно уйти от форм, традиционно используемых для шампанских вин. (Unipack.ru 12.12.13)

Ассоциацию Premium Familiae Vini возглавил Доминик Симингтон.

Журнал Decanter опубликовал важную для мира виноделия новость: Доминик Симингтон стал новым директором Premium Familiae Vini.

Напомним, что Доминик Симингтон владеет знаменитым Домом Symington Family Estates — одним из ведущих в Порто. В его состав входят такие прославленные бренды, как Graham's, Warre's, Cockburn's, Dow's.

Симингтон возглавил Premium Familiae Vini — ассоциацию самых престижных винных семей мира, в которую на данный момент входят одиннадцать культовых Домов: Miguel Torres, Hugel & Fils, Egon Muller Scharzhof, Maison Joseph Drouhin, Marchesi Antinori, Chateau Mouton Rothschild, Famille Perrin, Vega Sicilia, Tenuta San Guido, Pol Roger и Symington, упомянутый выше. Главная цель союза Premium Familiae Vini — защита и продвижение ценностей семейных винодельческих компаний.

Компания Simple поздравляет великого винодела с признанием заслуг Дома Symington и предлагает в честь этого поднять бокал вина от одного из этих культовых производителей, тем более что шесть из их числа представлены в нашем портфеле. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 10.12.13)

Винное наследие страны пустили с молотка.

Почти полторы тысячи бутылок вина из погреба французского премьер-министра ушли с молотка на днях, пополнив бюджет европейской страны на 238 тыс. долларов или свыше 173 тыс. евро.

Эта сумма почти в два раза превысила эстимейт, который был озвучен специалистами перед торгами. Отметим, что топовый лот аукциона достался 27-летнему китайцу: Лишень Хуан приобрел бутылку Romanee Conti за 10,5 тыс. евро.



Изначально предполагалось, что это вино уйдет с молотка максимум за половину упомянутой суммы. Сам Лишень Хуан заявил, что действовал в данном случае от имени одной китайской винной компании, названия которой он не раскрыл.

Китаец также рассказал, что ранее принимал участие в винном аукционе, проводимым Елисейским дворцом - официальной резиденцией французского президента. На тех торгах, что состоялись несколько месяцев назад, уроженец Поднебесной, по его словам, приобрел множество лотов.

Что касается нынешних продаж, то они прошли в парижском аукционном доме Maison Drouot. На каждой бутылке было запечатлено изображение Матиньонского дворца (официальной резиденции французского премьера).

Отметим, что прошедший ранее аукцион по продаже вин из президентского погреба собрал почти 720 тыс. евро выручки, хотя с молотка было пущено такое же количество бутылок, как и на нынешних торгах - 1,4 тысячи. Реальный доход более чем в два раза превысил эстимейт.

Некоторые французские винные критики выступили против таких правительственных и президентских аукционов: они приравнивали подобные мероприятия к распродаже культурного наследия страны. (drinktime.rbc.ru) (13.12.13)

Испанская студия Tarrida Wine разработала дизайн этикетки для серии вин Tarrida.

Простая и интригующая айдентика бренда легко привлекает внимание. Самый заметный графический элемент этикетки – горящая лампочка в цветущими полевыми цветами внутри. По цоколю лампочки стекает капля. Этого изображения достаточно для того, чтобы сразу привлечь внимание покупателя и заставить его задуматься о значении картинке.

Мнение эксперта Unipack.Ru:

Простой и легкий дизайн с ярким центром — стильной иллюстрацией, она приковывает к себе взгляд и заставляет задуматься над ее смыслом. Лампочка передает изобретательность и гениальность виноделов, мягкие линии стеблей, яркие лепестки будто предвещают наслаждение напитком, его богатый аромат и необычный вкус, а завершающая деталь – золотистая капля, стекающая по цоколю, делает картинку живой и интригующей. На этикетке минимум информации, но нет сомнений в высоком качестве ингредиентов, натуральности, а выбор осуществляется, ориентируясь на цвет содержимого. Наверное, и выбирать этот дизайн будет преимущественно женская аудитория.

Вера Годунова, дизайнер VarioBrands (Unipack.ru 03.12.13)

Миллионер в США обвиняется в сбыте дешевого вина под видом старинного.

Виноторговец и миллионер Руди Курниаван в понедельник в рамках дела о мошенничестве предстанет перед судом в Нью-Йорке (США) по обвинениям в сбыте дешевого вина в качестве старинного на лондонском аукционе, сообщает газета Telegraph.

По заявлению сотрудников прокуратуры, уроженец Индонезии, бизнесмен Курниаван "втерся в доверие" к крупным ресторанам и убедил их отправлять ему пустые бутылки из-под дорогих старинных вин, которые, по его словам, собирался использовать только для фотосессий. По мнению Федерального бюро расследований (ФБР), вместо этого в созданной Курниаваном лаборатории бутылки наполняли смесью из дешевых калифорнийских вин под видом старинных дорогих марок и заменяли этикетки на поддельные.

Он был арестован подразделением ФБР, специализирующимся на преступлениях, связанных с искусством, после того, как якобы пытался продать 78 бутылок поддельного вина стоимостью более 450 тысяч евро на аукционе в Лондоне в феврале 2012 года.

Однако, перед аукционом эксперты обнаружили небольшие расхождения на этикетках бутылок, включая недостающие ударения над французскими словами, бутылочные колпачки из фольги другого цвета, и вино Курниавана было снято с аукциона в последний момент, сообщает Telegraph. По данным издания, после этого агенты ФБР, имевшие давние подозрения в отношении Курниавана, провели обыски в его доме возле Лос-Анджелеса, "раскрывая", по их мнению, "широкомасштабный заговор".

Среди предполагаемых жертв мошенничества оказался, в частности, Уильям Кох, американский миллиардер и главный финансист президентской кампании Митта Ромни, сообщает Telegraph. Кох в свою очередь подал несколько исков в американские гражданские суды, утверждая, что множество образцов из его винной коллекции оказались подделкой, что, по его мнению, может быть связано с Курниаваном.

Сам Курниаван отрицает обвинения в заговоре с целью продажи поддельного вина и в мошенничестве, связанном с почтовыми отправлениями. (Российское агентство правовой и судебной информации 10.12.13)

Найдет способ услышать шампанское.

Приближается сезон новогодних праздников, а значит, самое время для шампанского. На этот раз DrinkTime расскажет об уникальном подарочном наборе, благодаря которому игристый напиток можно будет не только пить. Такой продукт разработал известный бренд шампанского Krug. Он представляет подарочный набор Krug Sounds Box. В его состав входит устройство Krug Sounds, изготовленное из знаменитого лиможского фарфора.



Эта трубочка одним концом надевается на бокал с шампанским. К другому ее концу можно прислонить ухо, чтобы ясно слышать, как "шепчутся" пузырьки благородного напитка.

Такой "усилитель" звуков шампанского разработала французский дизайнер Ионна Вотрен, лауреат престижной премии Wallpaper Design Award (2011 год). Она же создала и подарочную коробку для этого набора, куда помимо самого Krug Sounds, входит бутылка Krug Grande Cuvee, а также два бокала знаменитого бренда Riedel. Цена вопроса - 300 долларов за набор. (drinktime.rbc.ru) (10.12.13)

Онищенко: Конфеты "Рошен" и молдавские вина нужно привести в порядок. "Российская газета". 9 декабря 2013

Продукция украинской компании "Рошен" возвратится на российский рынок после того, как будут учтены российские требования при производстве, заявил помощник премьер-министра РФ Геннадий Онищенко.

"Как наведут порядок, тогда все вернется. Препон один - не пропускать некачественную продукцию", - приводит слова Онищенко "Интерфакс".

Отвечая на вопрос о возвращении на российские прилавки молдавских вин, Онищенко сказал, что все также упирается в качество товара. "Этот вопрос надо задавать молдаванам", - сказал он.

Онищенко также затронул тему среды обитания россиян. Оказалось, что для более чем 60% населения России она непригодна.

"Формируются дополнительные факторы смертности, связанные со средой обитания и образа жизни граждан РФ. В настоящее время более 60% населения России проживает в условиях, при которых, по оценкам, установлены факторы неудовлетворительного состояния среды обитания. Превышение предельно допустимых концентраций в 2012 году по атмосферному воздуху составляло более 13%, по питьевой воде - 16,7%, по почве - 17%. Удельный вес пищевой продукции, не соответствующей гигиеническим нормативам, составлял в целом по стране 4%", - сказал он.

"В России более 17% заболеваемости и 11% смертности было связано с вредным воздействием факторов среды обитания", - резюмировал Онищенко. (Российская газета 09.12.13)

Opus One купил китаец. "Независимый винный клуб". 9 декабря 2013

Житель материкового Китая заплатил 165 тыс долларов США за коллекцию элитного калифорнийского вина Opus One, состоящую из 100 ящиков (600 бутылок). Сделкой похвастались в аукционном доме Sotheby's, который и продал вино гражданину КНР. Как заявил директор винного отделения Sotheby's в Северной Америке Джейми Ритчи, в настоящее время компания отправляет эту партию спиртного в Азию, на родину нового хозяина коллекции. Груз достигнет места назначения как раз к китайскому Новому году, который в этот раз намечен на 31 января 2014 года. В прошедших торгах помимо гражданина КНР также участвовали двое человек - один из США, другой из Индии. Однако китайцу повезло больше. По словам господина Ритчи, упомянутая коллекция состоит из девяти разных винтажей калифорнийского элитного вина Opus One. Отметим, что сама компания Opus One Winery стала детищем двух великих виноделен - Chateau Mouton Rothschild и Robert Mondavi, которые основали ее в конце 1970-х годов. (Независимый винный клуб 09.12.13)

Украина за плодово-ягодное вино. "Независимый винный клуб". 9 декабря 2013

В Партии регионов и "Батькивщине" предлагают развивать рынок плодово-ягодного вина. Для его производителей предложено снизить ставку акциза в 100 раз — до 50 коп./л, а также уменьшить стоимость лицензии на оптовую торговлю всего до 780 грн. Рынок плодово-ягодных вин сейчас слишком мал, поэтому одними налоговыми льготами нельзя сделать его конкурентоспособным, говорят эксперты. Вчера в Верховную раду были поданы законопроекты N3711-3713, направленные на развитие малого частного производства вина, выращивания отечественных сортов винограда и производства плодово-ягодных вин. Их авторы — Николай Джига, Ян Табачник, Екатерина Вашук (все — Партия регионов), Михаил Апостол ("Батькивщина") — предлагают ввести лимит украинских технических и столовых сортов в 15% площади виноградников. Все данные о виноградных насаждениях будут внесены в электронный кадастр виноградников. По мнению депутатов, Минагрополитики сможет отслеживать информацию о состоянии виноградников, их урожайности, а также объемы произведенной продукции, что сократит объемы низкокачественной и фальсифицированной продукции. Вводится понятие малого частного производителя вина: площадь виноградников — 0,5-20 га, производство — не более 10 тыс. дал в год. (Независимый винный клуб 09.12.13)

"Вино такой продукт, с которым очень легко вешать лапшу на уши". "Коммерсантъ-FM". 10 декабря 2013

Продавца антикварных вин судят за мошенничество. Индонезийца Руди Курниавана обвиняют в том, что под видом эксклюзивного алкоголя он продавал дешевые калифорнийские вина. Ценители элитных напитков в течение нескольких лет не замечали подлога. Попался аферист на ошибках в датах. Подробности — у Светланы Беловой.

35-летний Руди Курниаван был частым гостем гламурных вечеринок в Беверли-Хиллз и на винных аукционах в нью-йоркском Sotheby's. Репутацию надежного поставщика элитных вин он заработал простой маркетинговой



хитростью: своим клиентам индонезиец гарантировал возврат покупок, если покупателя что-то не устраивает. Обычно виноторговцы такое не практикуют, хотя риска для бизнеса нет никакого, уверяет руководитель школы сомелье Эркин Тузмухамедов.

"Расчет достаточно хороший, потому что очень мало людей смогут отличить на вкус то или иное вино. Всегда есть возможность сослаться на неправильные условия хранения — пробка, что-то еще. То есть вино — такой продукт, с которым очень легко вешать лапшу на уши", — сказал он.

Эксперты теперь восхищаются простотой мошеннической схемы Руди Курниавана. Он договаривался с высокклассными ресторанами, чтобы он пересылал ему пустые бутылки от дорогих вин, якобы только для фотосессий. Потом наполнял эти бутылки дешевым калифорнийским и выставлял на винные аукционы. Только за 2006 год мошенник продал вина на €25 млн. Еще задолго до индонезийского афериста ту же схему использовали российские предприниматели, напомнил Эркин Тузмухамедов.

"В нашей стране подобная ситуация была в 1990-е годы. Таким образом был убит бренд Absolut. Hennessy тоже тогда пострадал, потому что гостиницы, рестораны сдавали бутылки, и были пункты вторсырья, пункты приема посуды, где повышенные деньги платили за узнаваемые бутылки виски Johnnie Walker, Hennessy и водку Absolut", — сказал он.

Увлечись, Руди Курниаван стал продавать настолько эксклюзивное вино, которого просто не могло существовать в природе. Так в 2008-м он выставил на аукцион 84 бутылки бургундского Domaine Ponsot, оценив его в €450 тыс. Продавец уверял, что вино разлито на винограднике Кло Сен Дени с 1945-го по 1971 гг., хотя на самом деле выпускать бутылки там начали лишь в 1982-м. При обыске в доме индонезийца были найдены сотни этикеток винтажных напитков, запасы сургуча и пробок под старину. На обман попались многие ценители элитных напитков, как например, миллиардер и главный финансист президентской кампании Митта Ромни Уильям Кох. В России то же Domaine Ponsot 1999 года можно купить в магазине элитного алкоголя за €420, причем с гарантией качества, уверяет винный критик Денис Руденко.

"Сетевые магазины берут с поставщиков, с импортеров так называемые входные деньги в матрицу. Ни одному из импортеров неинтересно туда заливать поддельные вина. Потому что можно отдать входные деньги и вылететь оттуда через день, оплатив "входной билет". Поэтому в супермаркетном сегменте практически подделок нет", — сказал он.

Любителям изящных вин эксперты также советуют французское от Petrus. Его выпускают не больше 30 тыс. бутылок в год. Все они уже заранее расписаны по торговым домам и его не подделывают. Цена бутылки около €6 тыс. Самая дорогая бутылка Petrus 1982 года была продана четыре года назад на аукционе в Гонконге за €68 тыс. (Коммерсантъ 10.12.13)

Самарский губернатор пострадал за алкоголь. "ФедералПресс". 11 декабря 2013

Николая Меркушкина призвали к ответу за слова, сказанные год назад

Комиссия УФАС вынесла решение по заявлению двух сетевых компаний против Николая Меркушкина

Комиссия Федеральной антимонопольной службы признала губернатора и правительство Самарской области нарушившими антимонопольное законодательство. Дело было возбуждено по заявлению ООО "Метро Кэш энд Керри" и ООО "Федеральная продуктовая компания" из-за слов, сказанных губернатором год назад. При этом о наказании за преступление ФАС не говорит ни слова. Экспертный канал "ФедералПресс.Приволжье" собрал мнения антимонопольщиков и экспертов.

В декабре 2012 года Николай Меркушкин выступил с посланием к депутатам Самарской губернской думы. Он сообщил, что "доля самарских напитков за два-три года должна возрасти до 80 % за счет совершенствования системы продаж и элементов монопольного статуса региональных производителей". На это заявление в ФАС России пожаловались сначала Союз производителей алкогольной продукции, а затем сразу две сетевые компании, торгующие алкоголем.

На заседании 31 октября количество фигурирующих в деле компаний сократилось с семи до трех: у антимонопольного ведомства в силу отсутствия признаков нарушения законодательства не было претензий к ООО "Буян", ООО "Рождественское", ЗАО "Комбинат шампанских вин и коньяков "Росинка" и ООО "Винзавод Тольяттинский". Под подозрением остались Жигулевский водочный завод, комбинат "Родник" и компания "Мико-Алко". 10 декабря комиссия ФАС России решила выделить в отдельное производство дело по признакам нарушения в отношении ООО "Самарский комбинат Родник", ООО "Мико-Алко", ООО "Жигулевский водочный завод" — именно в их интересах, по мнению антимонопольной службы, могло действовать правительство Самарской области. Говоря о рынке алкогольной продукции в Самарской области, эксперты "ФедералПресс.Приволжье" ничего противоестественного в действиях губернатора не видят.

"Николая Ивановича в этом решении поддерживаю, потому что некачественной дешевой водкой заполнены все магазины и в Москве, и в Санкт-Петербурге, и в Самаре, и в Петрозаводске. Она поступает из непроверенных мест; неизвестно, где и как производится. Это обоюдная война: сетевые компании берут товар у того, у кого они хотят, губернатор заботится о доходах в бюджет своего региона. Насколько он прав или виноват в этой своей



деятельности, пусть решает суд", – прокомментировал ситуацию представитель Самарской области в Совете Федерации ФС РФ Константин Титов.

"Я не вижу ничего насильственного и принудительного в желании правительства Самарской области содействовать развитию местного производителя. Официальных распоряжений, подтверждающих эти заявления Николая Меркушкина, и явных рычагов влияния я не замечал", – заявил заместитель председателя ассоциации производителей алкоголя при Торгово-промышленной палате Самарской области Валентин Астахов. Он предположил, что нынешнее решение ФАС никак не отразится на ситуации на региональном рынке алкоголя.

Напомним, что областной СУ СК продолжает расследование возбужденного в октябре уголовного дела в отношении руководителя управления мониторинга и контроля департамента регулирования оборота алкогольной продукции министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. Чиновник подозревается в том, что в мае, используя свои должностные полномочия, организовал внеплановую проверку ООО "Метро Кэш энд Кэрри". Проверка выявила на прилавках заведомо подменную немаркированную алкогольную продукцию, в результате у ООО "Метро Кэш энд Кэрри" было приостановлено действие лицензии на розничную продажу алкоголя. Следователи выяснили, что эти мероприятия были организованы чиновником из личной заинтересованности, с использованием служебного положения и вопреки интересам службы. Их целью было увеличение поставок продукции ООО "Самарский комбинат "Родник".

Признав главу региона и правительство нарушившим статью 16 закона "О защите конкуренции", а также усмотрев нарушения статьи 15 закона "О защите конкуренции" в действиях регионального минэкономразвития, ФАС РФ ничего не сообщает о наказании, которое грозит нарушителям.

"Любое, не основанное на нормах закона, вмешательство органов власти в функционирование конкурентных рынков не останется без внимания ФАС России. Нарушение 16 статьи закона о защите конкуренции – более серьезное с точки зрения ответственности. ФАС России более детально рассмотрит действия всех ответчиков по этому делу и примет решение, основанное на фактических обстоятельствах", – заявил заместитель руководителя ФАС России Александр Кинев. (ФедералПресс 11.12.13)

"Цимлянские вина": потенциал, традиции, качество. "Спиртные напитки". 12 декабря 2013

Компания "Цимлянские вина"

Начало истории цимлянского виноделия теряется где-то в скрижалях хазарского каганата, лучше всего она увековечена Пушкиным, а отражена — современными СМИ. Продолжая пополнять летопись славных дел "Цимлянских вин", мы беседуем с генеральным директором предприятия Игорем Губиным и коммерческим директором Стефаном Кулягиновым о сегодняшней ситуации в отрасли в целом и компании в частности.

?: Как вы оцениваете эффективность антиалкогольной кампании в России, нацеленную на пропаганду культуры питья, причем, именно винопития с одновременным снижением потребления водки и пива?

Игорь Губин: Пока, я считаю, общая беспорядочная борьба с алкоголем — любым, без разбора — не дает никакого эффекта! Борьба должна быть сфокусированной, но, к сожалению, сегодня я этого не вижу. Народ пить меньше не стал, зато доля теневого рынка увеличилась. По-моему мнению, единственным выходом здесь является популяризация культуры вина и винопития, воспитание у людей отношения к вину как к гастрономическому продукту.

?: Каковы ваши планы на выпуск вина, учитывая нынешнюю ситуацию на алкогольном рынке России?

ИГ: Несмотря на некоторое сокращение потребления вин в России, мы ставим перед собой задачу удержать и даже несколько увеличить имеющуюся у нас долю рынка, увеличить производство игристых вин на 20-25%, тихих вин — на 12-15%, коньяков — на 150%.

?: В связи с упомянутым сокращением потребления вина намечаются и некоторые рокировки в стане производителей этого сегмента рынка. Как и при какой расстановке сил вам видится дальнейшая позиция "Цимлянских вин"?

СК: Мы будем играть там же, где и были — на полке классического российского шампанского и игристых вин. По качеству и отношению к своему продукту будем равняться на нашего давнего соседа и признанного авторитета — "Абрау-Дюрсо". Остальные же, и даже крупные российские предприятия, производят большей частью масс-продукт, вина эконом-класса. У нас тоже есть линейки таких вин, но большей частью мы все-таки стараемся делать акцент на премиумный сегмент рынка, производя вина высочайшего качества.

?: Что является конкурентным преимуществом продукции именно "Цимлянских вин". Что, иными словами, позволяет вашей продукции выигрывать в таком насыщенном предложениями сегменте?

ИГ: Наше основное преимущество в том, что премиальные и стандартные линейки "Цимлянских вин" производятся из собственного винограда компании — предприятие владеет 1030 га виноградников, 50% которых состоят из аборигенных русских сортов.

СК: К слову, что касается наших автохтонных сортов, то мы планируем через три-четыре года произвести из них уникальные вина, которые станут одной из важнейших составляющих успеха компании.



?: Помимо гарантированно стабильного качества продукции и возможности создавать уникальные вина, что еще дает наличие собственных виноградников? Сколько процентов производства вы обеспечиваете за их счет и есть ли планы по их дальнейшему развитию, расширению их площадей?

ИГ: Собственные виноградники — это гарантия стабильности во многих аспектах. В том числе и в вопросах ценообразования. Так, например, в этом году в связи с резким ростом цены на шампанматериал в Европе, наше предприятие получило значительную экономию на себестоимости сырья.

На данный момент производство обеспечено собственным виноградом почти на 50%, и эта доля постоянно растет в связи с вступлением в плодоношение новых виноградников. Расширять посадки мы в ближайшее время не планируем, однако уже через три года ожидаем, что сможем обеспечить своим виноградом уже около 70% потребностей в сырье. У нас сегодня 1300 га плодоносящих виноградников, благодаря чему мы на 14% покрываем потребность в виноматериалах по белым игристым винам, и на 100% - по всем тихим и красным игристым винам. Недостающие объемы закупаем в Украине, Испании и ЮАР, на Кубани.

Помимо этого, сегодня мы создаем маточники и питомники для выращивания донских аборигенов — за последнее время интерес к этим сортам сильно возрос. У нас побывало три делегации винных экспертов из-за рубежа, которые высоко оценили качество донских сортов, признав направление по их разведению весьма перспективным..

?: Итак, "Цимлянские вина" для потребителя — гарантия качества. А сталкивались ли вы с проблемой брендов-паразитов, наживающихся на славе продаваемых вами марок? Как вы боретесь с фальсификатом?

С.К.: Борьбаться с ним — не наша задача, это работа соответствующих структур. Мы же, со своей стороны, можем только противостоять фальсификату рыночными методами: высоким качеством, работой с полкой. А вот осуждать или пытаться что-то оспаривать — это путь в никуда.

И.Г.: У нас старейший в России бренд, по сути - первое русское шампанское, а это неоспоримое конкурентное преимущество! К тому же все названия наших вин и торговые марки зарегистрированы Роспатентом.

?: Насколько я знаю, недавно компания завершила переоснащения производства. Все ли задачи решены?

ИГ: Мы продолжаем программу модернизации и уже третий год активно внедряем передовые технологии. В этом году наш урожай винограда составил около 5 тыс. тонн, мы наращиваем мощности бродительного производства и помещений для хранения вина. Устанавливаем оборудование для охлаждения винограда перед дроблением, уже поставили новый французский пресс, который имеет свою рубашку с охлаждением, позволяющем делать настой на мезге. Все эти технологические внедрения дают возможность максимально сохранить аромат вина и избежать его дополнительного окисления.

СК: На сегодняшний день у "Цимлянских вин" мощная производственная база, здесь установлено фирменное оборудование, которое позволяет нам с полным правом называться одним из самых хорошо оснащенных предприятий страны. Техническое перевооружение компании, в которое руководство вложило и деньги, и душу, и время, прошло с полным пониманием и одобрением акционеров. Прделана очень большая работа, которая обеспечила компании мощный потенциал. Переоснащение производства стало конечным этапом одной из наших программ развития, и по ее завершении мы можем сказать: потенциал, традиции и качество — вот три слова, определяющие сегодня статус "Цимлянских вин".

?: Техническое переоснащение предприятия как-то отразится на еще одном направлении вашей работы -- производстве тихих вин. Расскажите немного о том, как идет его развитие.

ИГ: Тихие вина мы развиваем прежде всего в качественном направлении: у нас работает знаменитый винодел из Риохи Рубен Саенц. В специально построенном цехе микровиноделия он делает три линейки вин — "Гранд Резерв", "Шато Саркел" и "Цимлянский резерв" в сумме 200 тысяч бутылок в год. Этот цех оборудован небольшими емкостями, прессом с фреоном, отборочным и вибрационным столами.

Для изготовления вин линеек "Гранд Резерв", "Шато Саркел" и "Цимлянский резерв" ведется ручной сбор винограда, а на лозе проводится и дополнительный "зеленый сбор", когда удаляются лишние грозди и листья и при этом используются щадящие препараты. Для такого вина мы закупаем бочки только из высококачественного кавказского и французского дуба.

К тому же к нам из "Лефкадии" пришел новый винодел - Сергей Коротков, который так же занимается тихими винами и коньяком. Одной из первых задач, ему поставленных, было создание питкого недорогого вина из донских сортов винограда. И он ее выполнил: в нашем ассортименте появилась линейка "Домашнего вина" по цене 120 рублей за бутылку. Оно уже продается в сети наших фирменных магазинов.

?: Вот к слову о фирменных магазинах "Цимлянских вин" - как в целом идет работа по созданию собственной торговой сети?

ИГ: На текущий момент в нашу фирменную сеть входят три собственных магазина в Ростовской области и пять точек, работающих по франшизе, в том числе в Москве и Астрахани. Наша конечная цель - охватить фирменной сетью все российские города-миллионники. В современных условиях эта задача тем более актуальна, что магазины исполняют рекламные функции по продвижению нашей продукции в регионах, а также реализуют наиболее маржинальные линейки.

?: На повестке дня - вход в сезон предпраздничной торговли. Как готовится к нему компания "Цимлянские вина"?



СК: Будем стараться соответствовать сезонному всплеску, не хотелось бы его пропустить, и поэтому мы сейчас проводим ревизию всех каналов продаж. Революции в продажах не будет — только эволюционное развитие, вширь и вглубь. Мы хотели бы плотнее поработать с полкой, с доступным нам сегодня он-трейдом.

?: А каковы планы "Цимлянских вин" на текущий год?

ИГ: В этом году мы начинаем поставки в США, штат Пенсильвания. Произошло это во многом благодаря тому, что в сентябре мы взяли 5 медалей на конкурсе в Нью-Йорке. Так же рассчитываем войти как в сетевую, так и несетевую розницу Японии. Будем и дальше развивать дистрибуцию в Польше — здесь наши планы касаются входа в крупную сетевую розницу. Есть хорошие перспективы в Прибалтике — мы начинаем работу с крупной сетевой розницей "Максима". А работая с Германией, мы учитываем наш опыт продаж в Великобритании, где мы реализуем вина в магазинах, нацеленных на выходцев из бывшего СССР. Также в ближайшее время мы начинаем тестовые поставки в "этническую розницу" Израиля. (12.12.13)

Янтарная лоза. "Российская газета". 13 декабря 2013

Валовый сбор винограда в Дагестане в 2013 году превысил 320 тысяч тонн, что в 5,5 раза больше, чем в прошлом году. Это стало возможным благодаря значительному увеличению посадочных площадей и селекционной работе республиканских агрономов и виноградарей.

В советское время дагестанское виноградарство и виноделие играло роль настоящего локомотива республиканской экономики. Почти на 70 тысячах гектаров насаждений здесь собирали порядка 380 тысяч тонн винограда. В отрасли были заняты около 100 тысяч селян (порядка семи процентов всего населения Дагестана и десять процентов жителей сельской местности). Самые древние в России вина и коньяки продавались по всему миру, собирая богатые урожаи наград винодельческих форумов.

Однако после известного антиалкогольного указа время для дагестанской лозы круто изменилось, была пущена под откос целая отрасль сельского хозяйства. За период с 1984 по 2010 годы площадь насаждений под виноградниками сократилась на 69,4 процента, составив 16,8 тысячи гектаров. В 2012 году виноградары Дагестана (осталось 5 - 6 тысяч работающих) собрали всего 59 тысяч тонн урожая. В текущем году, по предварительным данным, валовый сбор винограда вырос в 5,5 раза и составил 320 тысяч тонн при урожайности 120 центнеров с гектара.

Особую роль в этом сыграли виноградары южного Дагестана, где в последние годы всерьез взялись за расширение посадочных площадей. В руководстве ОАО "Дербентский завод игристых вин" считают своей первоочередной задачей на ближайшие два года восстановление виноградников в селении Геджух, где прекрасные вина производились еще в XIX веке в имении царского наместника на Кавказе князя Иллариона Воронцова-Дашкова.

Только в этом году на территории в 900 гектаров высажены высококачественные саженцы-однолетки, выращенные и привитые в специализированных питомниках крупнейшего в Республике Сербия производителя посадочного материала - фирме DOO "AGROEXIM". Территория новых виноградников оснащена системой капельного орошения израильской фирмы "АИК-АГРОСИСТЕМС".

Параллельно восстанавливается инфраструктура виноградарства в селе, построены дополнительные искусственные водохранилища, восстановлена Геджухская плотина, отремонтированы дороги. На сегодняшний день на геджухских виноградниках работает несколько бригад общей численностью более 300 человек. Уровень заработной платы превышает среднюю по региону в полтора - два раза.

Отправной точкой нового этапа в жизни сельскохозяйственных предприятий этого населенного пункта стало выездное заседание тогда еще врио президента Республики Дагестан Рамазана Абдулатипова и совещание в конференц-зале Дербентского завода игристых вин. Отметив хорошее технологическое оснащение завода, глава республики еще раз подчеркнул значимость развития виноградарства и виноделия для экономики Дагестана. (Российская газета 13.12.13)

Вино с Валерией Труфакиной. "Коммерсантъ-Украина". 13 декабря 2013

Главное игристое Испании — кава, созданная классическим методом со второй ферментацией в бутылке. Называть ее "испанским шампанским" — уже давно моветон: нет нужды в подмене понятий, поскольку название "кава" уже подчеркивает тот факт, что это не имитация французского, а особый тип испанского игристого вина, произведенного в определенном регионе и с использованием определенных сортов винограда. И это предмет национальной гордости.

История компании Cavas Recaredo фактически началась в 1924 году, когда Хосе Мата Капелладес из семьи Рекаредо решил всерьез заняться производством кавы. До этого он по большей части был футболистом — но тогда эта игра в Испании была не столь популярна, как сегодня, и больших доходов не приносила. Так что в перерывах он подрабатывал на винодельнях — вскрывал бутылки на дегоржаже. Нелегкая физически и даже опасная работа — но правильный мастер вдыхает аромат каждой бутылки, чтобы убедиться в том, что вино не испорчено. А аромат даже незрелой кавы воодушевляет. Те первые выпуски Recaredo были из купленного винограда. Зато в это время строились погреба — часть из них сохранилась до сих пор в первоначальном виде. Следующее поколение покупало землю и виноградники. Сегодня компания плавно переходит к третьему поколению, которое контролирует не только производство, но и сырье — вина выпускают только из собственного винограда, примерно с 50 га. Самое



важное — ставка только на высокосекционные вина. Компания была пионером в производстве абсолютно сухой кавы (Cavas Brut Nature), а также в работе с дубовыми бочками для ферментации некоторых вин. Здесь даже первую ферментацию проводят с корковой пробкой, вручную осуществляют ремюаж, и вручную же — дегоржаж, не замораживая горлышко бутылки. И да, миллезимы выдерживают как минимум пять лет.

Одна из самых роскошных кав — Turo D'en Mota de Recaredo 2000 Cava DO, с одного крошечного известнякового виноградника в 1 га, всего из одного сорта Шарелло. Большинство лоз были высажены в 1940 году, владелец сдавал свой урожай в кооператив. Но старые лозы не отличаются урожайностью, и фермер собирался реплантировать виноградник. В 1998 году он был выкуплен Cavas Recaredo, в 1999-м собрали первый урожай, а в 2000-м заложили наше вино — на 124 месяца. Учитывая почтенный возраст, рекомендуем открывать вино заблаговременно. А производитель рекомендует его да и все свои кавы подавать в бокалах для белого вина — иначе вы не почувствуете экспрессии развития аромата. Это в первую очередь вино, а не игристое. Аромат будет долго и красиво развиваться в бокале, тонкий и сложный, с полутонами и намеками. Самое главное впечатление от вина, как ни странно, — свежесть. Оно яркое, с хорошей структурой и кислотностью, не колкое, элегантное и живое. Такое вино заслуживает того, чтобы ему уделили внимание целиком, хотя морепродукты, фуа-гра, пернатая дичь будут уместны.

Роберт Паркер, точнее его Wine Advocate, с благосклонностью относится к марке. 2000 миллезим был оценен в 95 баллов. Вот так практически выясняется, что кавы — миллезимные, конечно — поступательно развиваются с выдержкой. И они стоят того, чтобы их рассматривать в качестве напитков, которые с возрастом могут удивлять.

Цена: Cava Turo D'en Mota de Recaredo 2000 (0,75) — 1450 грн. (Коммерсантъ-Украина 13.12.13)

Импорт, обошедший производство. "ЦИФРА". 13 декабря 2013

Из общего

День сегодня Винный, а начну с пива — умеют же пивовары красиво жить: "В Москве впервые будет названа "Пивная краса России". Независимая ассоциация ньюсмейкеров России завершает Первый Всероссийский конкурс "Пивная краса России". В финале, который состоится 11 декабря в ресторане "Пятый океан, судить конкурсанток предстоит авторитетному жюри под председательством народного артиста России Владимира Преснякова". И кто-то по результатам будет гордо именоваться "Мисс- Пиво — 2013"...

Хочется напомнить, что — как сообщил Минсельхоз: "22 ноября 2013 года Министерством сельского хозяйства Российской Федерации проведена видеоконференция на тему: "Развитие виноградарства в Российской Федерации". В конференции приняли участие: Н.В. Федоров - Министр сельского хозяйства России; Б.Ю. Титов — Председатель Совета Союза виноградарей и виноделов; В.В.Заславский — заместитель руководителя Федеральной службы по регулированию алкогольной отрасли; М.О.Орлов — директор департамента регулирования агропродовольственного рынка, рыболовства, пищевой и перерабатывающей промышленности; Л.Л.Попович — президент "Союза виноградарей и виноделов России"; представители Краснодарского края, Ставропольского края, Ростовской области, Чеченской республики, Кабардино — Балкарской республики, а также представители науки и многие другие. В ходе конференции была обсуждена социальная и экономическая важность виноградарства для экономики регионов и страны в целом. Подняты вопросы, решение которых необходимо для дальнейшего развития виноградарства и виноделия России".

Обещали, что "по итогам видеоконференции Министерством сельского хозяйства РФ будет подготовлен протокол поручений".

Ждем уже три недели, но специфика всего, что относится к виноградарству и виноделию в России — все должно "вылежаться"... Если серьезного урожая ждут от посадки лозы 7- 10 лет, то что такое несколько недель, месяцев или пара лет...

И есть еще "угрожающая" инсайдерская информация — несмотря на то, что на словах все министерства и ведомства за развитие виноградарства и виноделия в России - на последние предложения Звагельского (а они были подготовлены виноделами) все "вредители" полей и огородов (включая Минсельхоз) готовят отрицательный отзыв — это напрягает...

Формирование винного информационного потока в российских СМИ продолжается даже в условиях запрета на слово "Вино" (только шепотом или вполголоса — не дай бог дети услышат, увидят)... Я уже не говорю об Интернете, но в целом ряде серьезных печатных СМИ уже четко прослеживается своеобразная мода — в пятницу должен выйти материал о Вине. Раньше законодателем был "Коммерсантъ"...

Вот последняя пятница — просто навскидку:

- "Ведомости" - тут каждую пятницу творит Игорь Сердюк — "Драма шардоне. Чем история шардоне похожа на сериал"...

- "Новые Известия" - материал из Риохи — "Виноградная дорога. Репортер "НИ" выяснила, откуда родом настоящее испанское вино"; это уже не первую пятницу;

- и т.д.

Интересный цикл интервью с ведущими западными экспертами о российском виноделии создает В.Пукиш с "Фанагории".



Вот два последних:

- "Джон Салви: Автохтонные сорта — ваше культурное наследие"; Обладатель титула Master of Wine и ассоциированный член Института вин и спиртных напитков AIWS рассказал, к чему обязывает его почетный статус, почему ему нравится приезжать в Россию и каких вин он ждет от российских виноделов.

<http://drinktime.rbc.ru/salon/talks/52539.shtml>

- "Лиса Сара Холл: Вино — очень интеллектуальное занятие". Известный винный журналист, критик и член жюри международных дегустационных конкурсов рассказала о собственных открытиях в русском виноделии".

<http://drinktime.rbc.ru/salon/talks/52547.shtml>

До этого было интервью с Дж. Ворончаком — виноделом — консультантом ряда ведущих российских производителей. Надеюсь, что цикл будет продолжаться...

"5 декабря 2013 года в Управлении по виноградарству, виноделию и алкогольной промышленности Краснодарского края состоялось заседание рабочей подгруппы по разработке положения о производстве вин с защищенным географическим указанием постоянно действующей Рабочей группы Экспертного совета при Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка под руководством О.В.Толмачева. В заседании приняли участие руководитель управления по виноградарству, виноделию и алкогольной промышленности Краснодарского края О.В.Толмачёв, президент НО "Союз виноградарей и виноделов России" Л.Л. Попович, Председатель Совета НП "СРО "Виноградари и виноделы" Н.А.Пинчук, Генеральный директор НП "Винодельческий Союз" Б.А.Катрюхин, Председатель Совета НП "Винодельческий Союз" В.В.Логинов, исполнительный директор Ассоциации производителей винограда и алкогольной продукции Краснодарского края "Кубаньвиноградалько" В.З. Мдивани, представители науки, винодельческих предприятий отрасли, Росалкогольрегулирования.

Были рассмотрены Проекты Положения "О порядке присвоения винам защищенных наименований мест происхождения и защищенных географических указаний и порядке контроля за их производством и оборотом", предложенные Управлением по виноградарству, виноделию и алкогольной промышленности Краснодарского края, ГНУ СКЗНИИСиВ Россельхозакадемии, НП "СРО "Виноградари и виноделы", а также тезисы, подготовленные институтом ГНУ ВНИИПБ и ВП Россельхозакадемии.

Прошло бурное обсуждение всех вариантов проектов Положений. Каждый из участников высказал свое мнение о структуре и порядке его формирования. Было решено продолжить диалог, чтобы определить термины и определения, указанные в проектах, и после детального обсуждения рассмотреть все положительные моменты, указанные в каждом варианте проекта, сформировать единое мнение и подготовить объединённый проект положения о порядке присвоения винам защищенных наименований мест происхождения и защищенных географических указаний и порядке контроля за их производством и оборотом. В дальнейшем его вынести на заседание Рабочей группы по развитию виноделия в РФ Экспертного совета РАР".

6 декабря в РИА "Новости" состоялась пресс-конференция "Алкогольный рынок России". "По словам заместителя председателя комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Виктора Звагельского, "госрегулирование у нас началось за здоровье, а теперь оно у нас близко к упокою". С тех пор, как государство взялось регулировать алкогольный рынок, доля контрафакта, по его словам, выросла до 55 – 60%". По словам Звагельского, отрицательно на алкогольном рынке сказалось и то, что до сих пор не введены минимальные цены на вино и на шампанское – в итоге сегодня теневой рынок вина затмил теневой рынок крепкого алкоголя и составляет около 80%".

Это г. Звагельский все – таки преувеличил, чем оскорбил не столько винодельческий сектор, сколько госсистему России, частью которой он сам является... Не мог же Онищенко пропустить такой объем фальсификата... И несопоставимы по объему объемы теневой водки и теневого вина... У нас рынок нелегальной водки под 1 млрд бут. в 2013 году + суррогаты в эквиваленте еще минимум 1,4 млрд бут... И если есть в винодельческой продукции пусть 150 – 200 млн бутылок нелегального портвейна, так это ерунда... А с фальсифицированного вина и игристого производители акциз, как правило, исправно платят...

И в случае 80% не очень логично выглядят его же слова о том (на том же мероприятии), что "Регулирование вина из российского винограда нужно смягчить"...

Смягчить однозначно надо – потому что нет этих 80%...

Кстати, на этом же мероприятии в очередной раз ФАС РФ поддержала идею введения в России минимальных цен на вино и шампанское. "Об этом сообщил на конференции начальник управления контроля органов власти ФАС Владимир Мишеловин. Он напомнил, что сейчас против введения такой меры выступает Министерство экономического развития (МЭР). "Необходимо принять меры, чтобы МЭР поменяло свою позицию", - сказал В.Мишеловин".

10 декабря в Госдуме прошел Круглый стол по тонизирующим энергетическим напиткам – САН (в том числе алкоэнергетики) решили пока не трогать, видимо, оставили до следующего мероприятия... Хотя присутствовавший там Онищенко вел себя откровенно по-хамски и обрушился на производителей САН...

Я собирался выступить, но тему свернули на выступлении Д.Домостроевой (представитель НАСА)... Поэтому я сказал только пару фраз – что мы имеем в Краснодарской Крае после запрета продаж САН в сентябре 2012 года.



Не знаю, что там происходит с наркотиками в регионе, но уверен, что они растут в молодежной среде. САН (и прежде всего алкоэнергетики), будучи в легальном секторе, противостоят пиву и наркотикам в молодежной среде однозначно... Сравним январь – октябрь 2013 и 2012. За 2013 год потребление пива в Краснодарском Крае выросло на 12% - явно прямое следствие запрета САН. Второй момент: в Крае в 2013 году выпито 27% (!!!!!!!) объема от всего российского потребления пивных напитков....

Ну, и чего добились антиконституционным запретом продаж САН? Я не в защиту САН – я лишь о том, что запрет одного рождает развитие родственной альтернативы на рынке пороков... Так всегда было, есть и будет...

Пора что-то делать...

Я уже давал первичную информацию об этом - мы дошли до ручки...

Если брать производство вина, то в январе- октябре 2013 к 2012 – (-4,3%), в октябре 2013 к 2012 – (-7,2%). По игристым и шампанским соответственно: (-19,9%) и (-9,9%)... На носу Новый год...

Розничные продажи: по итогам января- сентября 2013 и по вину и по игристому – практически на уровне 2012 года... Значит, доля импорта и неучтенного продукта растет в розничной торговле по всей винодельческой продукции...

Самый тревожный звоночек для наших чиновников и депутатов, которые все еще думают и сомневаются – а как же помочь российскому виноделию: в октябре в России произведено 2,53 млн дал Вина; в октябре в Россию ввезено по импорту – 2,61 млн дал бутилированного и т.д. вина; в октябре в Россию ввезено по импорту – 1,29 млн дал виноматериалов...

Впервые за многие годы в России импорт бутилированного Вина в рамках 1 месяца превзошел производство – (+3,2%). Это даже без Молдавии, которая запрещена на неопределенное время... Я начал бить тревогу в 2012, когда доля произведенного в России вина упала на рынке с 69% до 66%, а в 2013 –это уже только 60%, но по итогам года будет еще ниже... Пора что-то делать...

И ведь никакого перепроизводства не было ни в августе, ни в сентябре 2013... И то падение производства в июле 2012 (после перепроизводства в июне 2012 – перед планируемым уничтожением сладких виноградных вин) уже компенсировано последующим месяцами...

Можно, конечно, предположить, что будет в 2014 году : можно подвести итоги производства виноматериала в 2013 году – 410 тыс тонн винограда (примерно 360 тыс тонн технических сортов - это 27 млн дал виноматериала).

Игристые (примерно 18- 19 млн дал) у нас все равно произведут в 2014 году на 90% с лишним из импортного виноматериала – ну, пусть 1,5 млн дал из российского (условно).

Вина в 2014 году произведут около 40 млн дал (пусть 25 млн дал импортного виноматериала привезут) – значит, 15 млн дал из нашего надо сделать... Но здесь арифметика-то иная. Из 25 млн дал около 18 млн дал уйдет (должно уйти) в производство игристых; если же мы считаем, что фальсификат на рынке игристых около 30%, то уйдет около 13 -14 млн дал в игристые, а на вино останется 11- 12 млн дал импортного виноматериала... Значит, на вино надо пустить 28- 29 млн дал своего виноматериала, а у нас всего 27 млн дал с урожая 2013 года...

Коньячных спиртов произведут около 1 млн дал, это еще около 8 млн дал виноматериала ...

Винных напитков произведут 15 млн дал (судя по 2013 году)...

Итого – надо 82 млн дал виноматериала на 2014, а есть: (своего 27 млн дал + привезут 25 млн дал)... И опять не хватает статистически около 30 млн дал...

Пишем и говорим об этом давно и много, но реально государство ничего не сделало в этом направлении: ни в вылове фальсификата (даже декларирования обязательного для производителя вина до сих пор нет – не путать с существующим декларированием, которое ничего не дает...); ни в создании условий для развития производства (а то фермерское производство, о поддержке которого трубят в последнее время – так это пусть и престиж, но – капля в общем объеме и каплей останется на десятилетия... Не будет поддержки крупным и средним производителям в производстве винограда – ничего не будет...

А теперь еще ряд уточнений:

- мы единственные в мире, кто честно пытается называть долю своего фальсификата. Даже итальянцы хитро делают это с опозданием в несколько лет (в 2012 признали фальсификат за 2009 - 25% рынка вина - и т.д.). А поезд уже ушел...

- что касается нашего фальсификата, то пора очищать наш рынок вина от домыслов – даже статистических. Ну кто в России будет добавлять в винные напитки виноматериал (кроме нескольких производителей вермутов). Дефицит виноматериала вроде бы есть – пусть 2 млн дал вермутов произведут в России в 2014 году, но из 15 млн дал продукции не потребуется нормальное сырье для 11- 12 млн дал продукции... Вот и реальный дефицит сократился уже до 18 млн дал...

- далее, если г. Звагельский сказал о 80% фальсификата в вине, то мы можем предполагать не более 30%, а по всем данным проверок Роспотребнадзора и других контролирующих органов в регионах – это максимум 5%; почему мы должны домысливать за контролирующие органы. В Италии 25% фальсификата выявляют контролирующие органы, а не эксперты, анализирующие неточности государственной статистики... Так что, в реалии мы можем говорить о 5% доказанного фальсификата максимум... И еще – никто толком не знает, сколько в России производится многими частниками неучтенного винограда, который также сдается на винзаводы...



- и еще – практически ничего не говорится об импортном фальсификате. По данным РАР достаточно значительное количество виноматериала якобы транзитно входит в Россию и не выходит из нее... Фактически – это огромный поток контрабанды (в том же Краснодарском Крае). Этот объем не учитывается при расчетах дефицита вина... Это первое, а второе – например, прекращение поставок вина из Грузии и Молдавии в 2006 г. имели и политические, и качественные причины. Но все знают, что и к продуктам других стран (в дешевом сегменте) можно и сегодня предъявить претензии при глубокой проверке...

- и еще очень важный момент – особенность итальянской фальсификации вина – не смесь спирта с ароматизаторами, а выдача ординарного вина за дорогое и престижное. А чем тогда занимается вся российская Хорека, как не итальянским вариантом фальсификации – вино из Европы в ресторане России, которое стоит 2- 3 тыс. руб. – сколько стоит в Европе – в 5-6 раз дешевле – разве это не "фальсификация" продукта и введение потребителя России в заблуждение? Самая настоящая...

Значит, из оставшихся дефицитных 18 млн дал в любом случае надо вычесть – контрабанду и неучтенный виноград... А еще надо вычесть часть фальсифицированного коньячного спирта, который на самом деле этиловый...

Так что я теперь буду говорить о доказанной контролирующими органами доле фальсификата в 5%...

РАР и регионы

Летом 2013 года РАР и Краснодарский Край подписали "дорожную карту" по развитию виноделия. "Мероприятия, вошедшие в эту карту, касаются в целом Российской Федерации. Спланирован комплекс мер и начата их реализация".

Прошло несколько месяцев и "3 декабря, у председателя Правительства РД Абдусамата Гамидова прошло совещание-встреча с участием заместителя руководителя Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка Владислава Заславского".

По итогам совещания было подписано Соглашение РАР и Республики Дагестан.

"В республике принята целевая программа по развитию виноградарства и виноделия на 2011-2020 годы. Благодаря ей в республике в 2011 году удалось увеличить производство винограда до 139 тысяч тонн. К сожалению, в 2012 году из-за продолжительных заморозков погибло большое количество виноградников, поэтому урожай составил всего 60 тысяч тонн. В этом году благоприятные природно-климатические условия, труд виноградарей и принятая программа позволили собрать более 136 тысяч тонн винограда".

"Владислав Заславский, в свою очередь, обозначил цель визита в республику – договориться об информационном взаимодействии между Правительством Республики Дагестан и Федеральной службой по регулированию алкогольного рынка. Заместитель руководителя ведомства сообщил о принятых решениях по развитию виноделия и виноградарства в Российской Федерации, что сделано в этом направлении и что намечается сделать.

"16 апреля 2013 года утвержден комплекс мер по развитию виноделия и виноградарства в Российской Федерации. В нем отражены мероприятия, намеченные для реализации на несколько лет вперед. Также Правительством России утвержден план деятельности службы на 2013-2018 годы, где определены пять стратегических целей. Две из них посвящены развитию вина и виноделия. Самое важное – предоставление возможностей фермерам производить вино из собственного винограда. Но сейчас это невозможно в соответствии с отраслевым федеральным законом. В ближайшее время мы планируем войти с законодательной инициативой, и сейчас уже начат процесс по разработке соответствующего законопроекта, который позволит индивидуальным предпринимателям лицензировать свою деятельность и производить алкогольную продукцию. Этот законопроект будет предполагать значительное снижение административных барьеров для фермерских хозяйств. Условия лицензирования будут значительно сокращены и смягчены. Все будет сделано таким образом, чтобы к 2016 году индивидуальный предприниматель смог производить вино полного цикла: от закладки виноградников до бутилирования на своей территории с дальнейшей ее реализацией.

Второе стратегическое направление – это становление нового класса вин. Это вина с географическим указанием в товарных знаках и наименованием мест происхождения. В Российской Федерации необходимо изменить закон и добиться защиты вин нового класса. На сегодняшний день в действующем законе понятий таких вин нет, и вносимые изменения дадут положительный эффект для виноделов".

Формируется винная политика РАР на уровне ведущих регионов – производителей продукции...

Науку не обманешь

Тут резать материал нельзя (и публикацией одних выводов не обойдешься), надо дать все...

"Умные люди пьют больше, а интеллектуалы предпочитают вино пиву". "Результаты научных исследований, о которых сообщает New Republic, могут удивить, вызвать недоумение и даже возмущение. Но ученые утверждают, что эксперименты были корректными, и сомневаться в полученных данных нет оснований. А выяснилось вот что. Умные, креативные, творческие люди пьют больше, чем средние умы. Этот постулат был доказан целым рядом экспериментов и анализом статистических данных. Оказалось, что есть прямая связь между употреблением алкоголя и результатами тестирования на интеллект. Молодые люди, которые не отказывали себе в спиртном, в среднем набрали более высокие баллы.



Показатель IQ у трезвенников оказался ниже. "Когнитивные способности и грамотность в юности связаны с более высокой стимулирующей тенденцией поиска", - к такому выводу пришли финские ученые. Видимо, для тех, кто пьет недостаточно, они поясняют: "Успеваемость в колледже, способность достичь высот в образовании и обществе положительно связаны с интенсивным потреблением алкоголя".

При этом имеет значение, в каком виде употреблять алкоголь. Крепкие напитки, возможно, и повышают IQ на какое-то время, но ведут к быстрой деградации личности и ее умственных способностей. Пиво тоже не лучший вариант.

Исследование, проведенное среди 1800 датских мужчин, показало, что есть заметная связь между высоким IQ и предпочтением вина пиву. Те участники эксперимента, которые пьют вино, оказались на голову умнее тех, кто пьет пиво. Если среди молодых мужчин уровень IQ отличался не столь радикально, то сорокалетние любители вина были уже явно умнее почитателей пива.

И уж совсем неординарные данные получили исследователи из Лондонской школы экономики. Они выяснили, что женщины с высшим образованием пьют на 86% чаще, чем выпускницы средних школ. Ученые объясняют это "более интенсивной социальной жизнью, которая поощряет употребление алкоголя, большим участием образованных женщин в традиционно мужских сферах жизни, где выше социальная приемлемость употребления алкоголя".

И, наконец, данные Министерства здравоохранения США показывают, что 68% выпускников вузов признали себя пьющими по сравнению с 35% взрослых американцев с дипломами средней школы".

Следовательно (это уже мой вывод) – официальное снижение потребления свидетельствует только о деградации общества. Это логично – расцвет потребительского общества завершен... Кризис в мире продолжается седьмой год... Все меньше потребителей и потребление хорошего качественного алкоголя (рост потребления суррогатов и нелегальной продукции, а также наркотиков наблюдается во всех странах мира); при этом темп снижения численности населения (потребителей) значительно меньше темпов сокращения физического объема потребления качественного алкоголя... И вот она - только деградация общества... Значит – больше пьют иного алкоголя или переходят на иные антидепрессанты- наркотики, меняют сексуальную ориентацию и т.д.

Что касается соотношения пива и вина. Исходя из уровня потребления вина в России - с интеллектом у нас глухо... 4,3 л в год на душу и 72 л пива на душу – по итогам 2012 года; правда, в той же Германии пива под 110 л, но и вина под 20 л... При этом в советский период 10 л водки, и 21 л вина и 24 л пива в год на душу формировали отличный интеллект... Возможно, не столько благодаря алкоголю, как системе образования и потребности государства и общества в интеллекте индивидуума...

В России с интеллектом сегодня значительно хуже, но с хитростью – хорошо... 25 лет капитализма привели к тому, что интеллект в России замени хитростью и "пройдошеством"...

А что напиток хитрых – с этим еще надо разобраться... Напиток хитрых – премиальный алкоголь, бесхитростных – суррогаты и нелегальная водка...

И еще – тут иностранцы посчитали, что "Литр вина в неделю "красная черта" для женщин". Если бы 50% российских женщин от 18 лет – около 25 млн человек – жили по этому принципу – бутылка вина в неделю - то (40 л X 25 млн)=100 млн дал вина выпивали бы только женщины... А у нас около 70 млн дал вина всего было выпито в 2012 году...

РЕГИОНЫ И КОМПАНИИ

Краснодарский Край

Тут прошла дегустация молодых виноматериалов. "В ней приняли участие предприятия всех винодельческих районов Кубани. В течение 2 дней специалисты оценивали виноматериалы и их потенциал, знакомились с наработками своих коллег, обсуждали особенности технологии, которые позволят получить вина максимально высокого качества. Организатором мероприятия выступило краевое управление по виноградарству, виноделию и алкогольной промышленности. В этом году Кубань собрала самый большой урожай винограда за последние 20 лет - 201,2 тыс. тонн. При этом, несмотря на неблагоприятные погодные условия в сентябре - в период созревания и уборки винограда, его качество оказалось высоким. Средняя сахаристость составила 19,1 г/л. Этого удалось достичь благодаря грамотному применению агротехнических приемов. Для сравнения: всего в России, по предварительным данным, было собрано 397 тыс. тонн винной ягоды. За 11 месяцев т.г. на Кубани произведено 13,85 млн. декалитров виноградных вин, игристых (шампанских) вин – 3 млн., коньяка – 111 тыс., ликерных вин – 39,6 тыс."

Кизлярский район

Прошлое и настоящее:

"Виноградарство – традиционная для Кизлярщины отрасль, история которой уходит в глубину столетий. Толчком для промышленного развития виноградарства как отрасли послужил указ Петра I в 1720 году, в котором он повелевал губернатору Астраханской области А.П. Волынскому, в чьем ведении были тогда земли в низовьях Терека по его левую сторону, разводить на этой территории виноград персидских, а также венгерских и рейнских сортов и прислать сюда иностранных виноградных дел мастеров.



На сегодня, по данным Кизлярского УСХ, в хозяйствах и у фермеров имеется 104 гектара виноградников плюс порядка ста гектаров у населения – вот и всё от 3-х тысяч га в 1985 году. Таким образом, 270 лет, если отсчитывать от указа Петра I, потребовалось, чтобы превратить Кизлярский район в мощный виноградарский край, и хватило всего 27 лет, чтобы от былых плантаций осталось 3-5 процентов...".

Новые награды российского вина

"Фанагорийское" "Саперави. Крю Лермонт 2010" завоевало бронзовую медаль на только что закончившемся в Лондоне конкурсе International Wine Challenge. Впервые в этом году конкурс разбит на 2 сета - осенний и весенний. И вот только что обнародованы награды первого сета. Результаты второго будут известны в мае 2014 г. (образцы можно

отсылать по 28 февраля включительно)".

Красноярский Край

"Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Красноярском крае 5 декабря 2013 года проведет рейтинговую оценку красного полусладкого вина "Киндзмараули" одиннадцати заводов Грузии. Такое исследование продукции закавказской страны будет организовано в Красноярске впервые. После снятия эмбарго на поставки вина из Грузии, его популярность растёт. С 19 июля по 31 октября 2013 года в регион поступило не менее 150 тысяч бутылок 14 компаний, основную массу составляет вино среднего ценового сегмента. Чтобы определить лучшее, центр купил 11 бутылок "Киндзмараули" различных производителей от 300 до 800 руб. Для начала, алкоголь прошёл лабораторные испытания. Затем своё мнение высказывали специалисты ЦСМ. Итоговая оценка выставлялась по 100-балльной шкале. Лучшим образцом эксперты признали "Киндзмараули" производства "Телави Вайн Селлар" (83,7 балла). На втором месте оказался производитель "Компания грузинских вин и алкогольных напитков" (80,7 балла). Третье место занял завод "Киндзмараули Марани" (79,2 балла).

Меня цена в 300 руб. в Красноярском магазине на это вино немного смущает...

Анапский район

"На планерном совещании начальник управления сельского хозяйства Александр Колесников доложил об итогах уборки винограда в 2013 году и перспективах развития виноградарства и виноделия. Всего на территории муниципалитета имеется 3 397 гектаров виноградников.

Уборка винограда 2013 года завершилась 1 ноября. Плановая уборочная площадь – 2 359 гектаров. Валовой сбор винограда составил почти 17 тыс. тонн (это 8,5% от всего Краснодарского Края), из них 15 900 тонн с плодоносящих площадей. На винозаводах Анапы переработали 20 600 тонн винограда, выработали около 14 миллионов дал виноматериалов, более точная цифра объёмов выработанного вина определится по результатам инвентаризации в конце текущего года. Лучший урожай винограда выращен на предприятии "Возрождение". Хороший урожай в АЗОВСВиВ и на "Виноградниках Гай-Кодзора". Ниже среднерайонного показателя урожайность на предприятиях "Россия", "Юровское" и в агрофирме "Кавказ". Главная причина: недостаточное финансирование, нарушения агротехники и сроков выполнения работ, и, как следствие, ослабление виноградных кустов, изреженность насаждений и потеря урожая. В целом, 2013 год для виноградарства в Анапе можно назвать благоприятным. В настоящее время на виноградниках приступили к новому сезону: произведена пахота междурядий на площади 900 гектаров, ведётся установка шпалеры, предприятия приступили к обрезке виноградной лозы. В 2014 году виноградарство и виноделие в Анапе будут развивать за счёт посадок новых виноградников, увеличения производства вина на 100 тысяч дал в год, а также за счёт реализации инвестиционных проектов. Для реализации этих проектов привлекут более 100 млн. руб. инвестиций. Мэр Анапы Сергей Сергеев поставил задачу активнее работать с землевладельцами, не использующими по назначению виноградопригодные земли".

ВКЗ "Дагвино"

"22 ноября 2013 года в Москве завершился Международный профессиональный конкурс вин CONCOURS PROFESSIONNEL INTERNATIONAL DES VINS – ежегодный некоммерческий конкурс, организуемый Всероссийским научно-исследовательским институтом пивоваренной, безалкогольной и винодельческой промышленности под патронажем Международной организации винограда и вина (OIV). В конкурсе традиционно приняли участие ведущие российские и зарубежные предприятия алкогольной промышленности. По итогам авторитетного дегустационного конкурса винно-коньячный завод "ВКЗ Дагвино" был награжден почетным дипломом и золотой медалью за кальвадос российский ординарный "Кальвиль" – за превосходное качество, отмеченное экспертным жюри авторитетного дегустационного конкурса".

Рынок кальвадоса в России мизерен, и собственного – капля, и импорт – капля... Незаслуженно забыли продукт... А ведь лет 15 назад на его производство требовалась почему-то отдельная лицензия в России – специфический продукт...

Спасибо "Дагвину" за это, спасибо "Фанагории" за чачу, которая ничем не уступает грузинской... Мы все можем делать в России...

Розничные продажи пищевой винодельческой продукции и алкогольной продукции в январе – сентябре 2010-2013г.г. в Ростовской области.

Еще один ключевой по всем параметрам регион России с центром – миллионником. Численность населения Ростовской области по данным Росстата составляет 4 254 613 чел. (2013). Городское население — 67,65% (2013).



При этом – регион южный (раз входит в ЮФО официально), винодельческий, где сам бог велел гражданам стремиться к потреблению вина в ущерб водке... Плюс (или минус) – тут угроблено за годы реформ даже собственное производство водки...

Уровень средних зарплат граждан (официальный) достаточно скромнен: рост с 2005 по 2013 – в 3,3 раза с итогом в 2013 – 19,665 тыс. руб. Минус подоходный – 17,11 тыс. руб. Средняя по России на руки – 26,1 тыс. руб.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника по региону Ростовская область:

Отрасль	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В среднем по всем отраслям	5944,7	7568,9	9779,6	12539,0	13882,5	15243,9	16607,3	18832,6	19665,4

Сравним только несколько параметров:

- средняя зарплата "на руки" выросла с 2010 по 2013 с 13,26 тыс. руб. (эквивалент у нас пока один – 121 бут. легальной водки) до 17,11 тыс. руб. (86 бут. легальной водки; а остро кризисный показатель для России - это 100 бутылок даже на минимальную зарплату, а тут средняя) - (+29% в деньгах - такого роста зарплат нет ни в одной стране Западной Европы); потребитель должен же адекватно реагировать ростом своих потребностей и потребления. Правда, есть нюанс – потребительские цены на основные продукты за это время выросли минимум на 35%-40%... Пусть и уровень инфляции за это время не менее 25%- 28%...

- с 2010 по 2013 потребление вина упало в регионе – (-19,5%) – это в южном винодельческом регионе. Что-то схожее мы видели в Краснодарском Крае. Может, резко упал поток отдыхающих в регион... Не могло же так существенно за 4 года население деградировать в "качественном" отношении, если все так стабильно в России (есть отдельные проблемы, но их решают). На самом деле население региона вынесло приговор социально – экономической политике в регионе и государстве своим отношением к вину. Но самое интересное – все это на фоне мощных зарубежных побед лучших производителей региона ("Цимла" и "Миллеровский").

- в 2013 году наблюдается снижение потребления вина к 2012 году с первого квартала (-5,7%) по январь – сентябрь (-3,6%) – это помог 2 квартал 2013 г., а в 3 падение...

- "облом" в регионе и с продажами игристых вин – падение в 2013 к 2010 – (-12,45%). Тоже катастрофа для романтического юга... И в 2013 падает к 2013 – за 9 месяцев – (-2,7%). И объем потребления на душу за 9 месяцев более, чем убог: по вину – 2,11 л; по игристым – лучше – 0,96 л. В общем объеме (вино + игристые) в 2013 году: Вина – 68,73%, Игристого с шампанским – 31,27%... Праздник в структуре чувствуется... Но уровень потребления вина (я готов добавить 1 л на душу за счет домашнего вина в регионе) – все равно убог...

Но ведь и трудно поддерживать среднему ростовчанину прогрессивную структуру потребления при СЗП в 526 дол и европейских ценах на продукты и напитки...

- есть и компенсаторы ситуации – САН – доля этого продукта в общем потребления алкоголя в регионе (без пива) в 2013 году – 24,09% (хотя и объем его падает к 2010, 2011 примерно на 16%- 18%). А доля показателя (вино + игристое) в общем объеме алкоголя без пива – 29,78%, а вина (без игристых)- 20,45%... САН победили вино в регионе ...

- пиво – в 2013 рост к 2010- 2011, а также за 9 месяцев 2013 приближение к уровню 2012 года. Фактически пиво растет на фоне падающих вина, игристого, даже САН...

Очень плачевная ситуация в регионе... А больше и не надо никаких социально – экономических, политических и макроэкономических показателей... Вполне всего достаточно, если еще посмотреть на водку...

- Водка и ЛВИ - в 2013 году (а водки по 170 руб. в регионе теоретически быть не должно, хотя "Магниты" должны были сломать производителей на эти цены) к 2012 году при:

- росте официальной МРЦ со 125 до 170 руб. (+36%);

- росте СЗП "на руки" с 16,38 тыс. руб. до 17,11 тыс. руб. – (+4,46%);

- падении продаж вина – (-3,6%);

- падении продаж коньяка и бренди – (-0,7%);

- росте продаж виски – (+37%) – пусть даже виски продается в 23,4 раза меньше водки и ЛВИ; в 3,13 раза меньше коньяка, в 2,62 раза меньше ЛВИ;

продажи водки и ЛВИ упали к 2012 – (-12,9%) в 1 квартале, а по итогам 9 месяцев – (-7,3%). Кстати, в 2013 падение к 2010 по водке и ЛВИ – (-8%). Основной "облом" по продукту произошел еще в 2010 году при введении МРЦ в 89 руб.

Тяжелое, кризисное впечатление оставили о себе у меня жители региона своим отношением к вину...

Таблица. Розничные продажи винодельческой пищевой продукции и алкогольной продукции в янв. – сент. 2010-2013 в Ростовской области (тыс. дал). (ЯМ – янв. - март; ЯИ – янв. – июнь; ЯС – янв. - сент.).

	2010			2011			2012				2013				2013 к 2010- 2011		2013 к 2012			Доля от РОС продаж в ЯС 2013	на душу (п) в ЯС 2013	на Гор Нас (л) в ЯС 2013
Продукция	ЯМ 10	ЯИ 10	ЯС 10	ЯМ 11	ЯИ 11	ЯС 11	ЯМ 12	ЯИ 12	ЯС 12	Доля ЯС 12	ЯМ 13	ЯИ 13	ЯС 13	Доля ЯС 13	ЯС 13 к 10	ЯС 13 к 11	ЯМ 13 к 12	ЯИ 13 к 12	ЯС 13 к 12			



Пищевая и Низко алког. продукция																								
ВИНО (нов.)	378,4	729,5	1113,1	319,6	647,3	984,3	327,5	639,3	929	21,58%	308,7	621,3	895,9	20,45%	80,49%	91,02%	94,3%	97,2%	96,4%	1,98%	2,11	3,11		
Вино ликерное (нов.)									7,8	0,18%	3,7	7,5	12,9	0,29%					165,4%	0,92%	0,03	0,04		
Вино фруктовое (нов.)							17,4	32,6	47,2	1,10%	18,8	37,6	57,8	1,32%			108,0%	115,3%	122,5%	1,26%	0,14	0,20		
ВИНО (нов.) + Игристые	510,5	990	1579,9	451,3	916,7	1396,1	478,9	915,9	1349,1	31,34%	452,1	894	1304,6	29,78%	82,57%	93,45%	94,4%	97,6%	96,7%	2,04%	3,07	4,53		
Винодельческая продукция – новая (ВИНО + игрист. + фрукт. + ликерн.)							496,3	948,5	1404,1	32,61%	474,6	939,1	1375,3	31,40%			95,6%	99,0%	97,9%	1,96%	3,23	4,78		
Бывшее вино виноградное	482,6	948,5	1441,6	387,4	792,2	1210,6	334,1	667,3	972,9	22,60%														
Бывшие вина виноградные специальные	104,2	219	328,5	67,8	144,9	226,3	58	128,2	189,5	4,40%														
Бывшие вина виноградные столовые – теперь просто Вино	378,4	729,5	1113,1	319,6	647,3	984,3	276,1	539,1	783,4	18,20%														
Бывшие вина игристые (включая шампанские, газированные)	132,1	260,5	466,8	131,7	269,4	411,8	151,4	276,6	420,1	9,76%	143,4	272,7	408,7	9,33%	87,55%	99,25%	94,7%	98,6%	97,3%	2,17%	0,96	1,42		
Бывшие вина виноградн + бывшие вина игристые и шамп	614,7	1209	1908,4	519,1	1061,6	1622,4	485,5	943,9	1393	32,36%														
Бывшие вина плодовые (включая сидры, медовые вина и напитки)	57,5	113,6	181,4	58,8	101,3	144,2	23,7	47	68,6	1,59%														
Бывш. Винодельческая продукция – бывшие (виноградные + игристые + плодовые + фрукт., ликерн.)	672,2	1322,6	2089,8	577,9	1162,9	1766,6	526,6	1023,5	1516,6	35,23%														
Винод.ч. Прод (без бывш. спец. виногр. вин и вин. нап.)	568	1103,6	1761,3	510,1	1018	1540,3	468,6	895,3	1319,3	30,64%	470,90	931,60	1362,40	31,10%	77,35%	88,45%	100,5%	104,1%	103,3%	1,98%	3,20	4,73		
Винод.ч. Прод (с бывш. спец. виногр. и вин. нап.)	686,1	1349,7	2127,4	593,1	1189,7	1804,3	547,6	1067,7	1400,7	32,54%	535,20	1060,50	1560,30	35,62%	73,34%	86,48%	97,7%	99,3%	111,4%	1,84%	3,67	5,42		
Бывш. Низко алкогольная прод. (без пива, но с учетом САН и пивных напитков)	1054,3	2191,6	3416,6	953,4	2011,3	3059,5	881	1791,8	2511,6	58,34%	894,9	1839,5	2685,4	61,30%	78,60%	87,77%	101,6%	102,7%	106,9%	2,41%	6,31	9,33		
Б.Напитки винные в целом	13,9	27,1	37,6	15,2	26,8	37,7	21	44,2	73,6	1,71%	60,6	121,4	185	4,22%	492,02%	490,72%	288,6%	274,7%	251,4%	1,61%	0,43	0,64		
Б.Напитки вин. до 25%	11	21	28,4	11,2	20,4	28,8	13,4	29,4	41,3	0,96%														
Б. Напитки вин. св. 25%,	2,9	6,1	9,2	4	6,4	8,9	7,6	14,8	21,4	0,50%														
Напитки винные (нов.)									10,9	0,25%	60,6	121,4	185	4,22%						1,61%	0,43	0,64		
Винные	118,1	246,1	366,1	83	171,7	264	79	172,4	263,1	6,11%	60,6	121,4	185	4,22%	50,53%	70,08%	76,7%	70,4%	70,3%	1,61%	0,43	0,64		

[illegible]

ЗАРУБЕЖЬЕ

Молдавия

Ситуация с допуском алкоголя в Россию (как и предполагалось) затягивается на неопределенный срок. Молдавия не оправдала надежд российских властей, допустивших продукцию в Россию в ноябре- декабре 2007... Выбор пал в пользу Европы...

"Европарламент разрешил беспощинный ввоз молдавских вин на территории стран ЕС с 1 января 2014 г.". Решение чисто политическое – в 2012 году из квоты в 2 млн дал Молдавия сумела поставить в ЕС лишь 1,6 млн дал... Дело за малым – убедить европейцев предпочесть молдавское вино своему вину и вину Нового Света...

Онищенко продолжает держать на контроле молдавский вопрос – "Продукция Roshen и молдавское вино вернутся на рынок РФ, когда производители решат проблему их качества – Онищенко".



"В Молдавии рассчитывают на успешный запуск нового винного бренда – "Вина Молдавии" благодаря визиту госсекретаря США Джона Керри в республику. Данный проект финансируется обоими правительствами США и РМ". Американец посетил "Криково" и получил подарок продукцией...

"Национальное бюро винограда и вина (НБВВ) Республики Молдова, созданное 12 сентября на основании правительственного постановления, избирает свое руководство. Замминистра сельского хозяйства и пищевой промышленности Серджиу Гециу поделился, что до настоящего времени избраны члены Координационного совета".

Но все эти органы уже не так существенны... Любой создаваемый сегодня в Молдавии орган должен быть ориентирован на продвижение вина не в Россию, а на рынки других стран...

Украина

В отсутствии возможности помочь своей отрасли материально "Нардепы предлагают ввести минимальную долю выращивания винограда. Принятие такого проекта закона будет способствовать работе малых и средних предприятий в области виноделия.

Кроме того, законопроектом предлагается составить Кадастр виноградников Украины с ведением электронной базы данных и графического сопровождения для обеспечения центрального органа исполнительной власти по вопросам аграрной политики информации о состоянии насаждений, урожайности и соответственно возможных объемах произведенной конечной продукции".

Россия сегодня нуждается в законодательном обязательном декларировании происхождения своей продукции... Почему не принимают этого решения – видимо, чиновники и депутаты прекрасно понимают, что в созданной ими системе производители фальсификата (а производство фальсификата сегодня не возможно без сговора с представителями власти) все равно "купят" необходимые документы... И в такой госсистеме даже смешно надеяться на то, что сознательный бизнес (в рамках любого СРО) выступит против системы и производителей фальсификата...

И тут продолжают переживать по поводу роста фальсификата на рынке (у нас в отличии от них – много фальсификата, но нет радикального падения производства и потребления – а у них и то, и другое).

"Виноделы юга Украины не на шутку встревожены: их продукции покупают все меньше. Вместе с тем полки магазинов и супермаркетов забиты похожими напитками в пакетах и бутылках от неизвестных производителей из северных и центральных регионов государства, которые никогда не были "виноградными". Бутылки такого вина вместительностью 0,5—0,75 литра расходятся быстро, так как стоят они по 14—16 гривен (56 – 64 рос. руб.). Хотя местные производители утверждают: качественный продукт не может быть дешевле 18—20 гривен (72- 80 рос. руб.). В чем же секрет такой доступности?" "Суррогат— образец достижений современной химии".

Долю винного суррогата называют в пределах 30% и более...

"Украина добилась десятилетнего переходного периода для переименования алкогольной продукции, в названии которой используются запатентованные зарубежные названия. Об этом сообщил уполномоченный правительства Украины по вопросам европейской интеграции Валерий Пятницкий".

Грузия

"Восьмая сессия Комитета по охране нематериального культурного наследия ЮНЕСКО, которая проходит в Баку, утвердила заявку Грузии о внесении традиционного грузинского метода приготовления вина в кувшины (больших глиняных кувшинах) в Репрезентативный список нематериального культурного наследия человечества".

Туда же внесут и Немецкий закон о пиве – он тоже будет культурным наследием...

"С начала 2014 года грузинские виноделы ожидают подорожания своей продукции – красного вина на 25%, белого – на 5%. Одной из причин подорожания бизнесмены называют рост цен на виноград в Грузии. По информации компании "Тбилвино" в нынешнем году цены на виноград были неадекватно высокие, и теперь производители вынуждены будут поднять цены на продукцию. "Это в основном коснется экспортных рынков и конечно же подействует на конкурентоспособность грузинского вина" - заявляют в "Тбилвино".

Винный магазин в Лондоне принес Евгению Чичваркину премию и убыток

"Винный магазин Hedonism Wines Евгения Чичваркина в Лондоне, который еще год назад принес своему владельцу убыток в размере более 1 млн фунтов стерлингов, получил престижную премию Wine Awards в номинации "Лучший винный магазин Лондона". Жюри премии Wine Awards оценивало магазин экс-владельца "Евросети" по разнообразию представленных сортов вина, дизайну помещения и качеству сервиса. Жюри не оценивало финансовое состояние компании, иначе присуждение премии могло не состояться. Винный магазин Hedonism Wines Евгения Чичваркина открылся в Лондоне в 2012 году. Сам предприниматель не раскрывал, на какие средства реализовал винный проект. Но по оценкам экспертов, стартап обошелся бизнесмену в 10 млн фунтов стерлингов".

Проект был и остается очень красивым, но однозначно провальным с точки зрения экономики... Тем более, что создавался он на привлеченные в основном деньги... В основе - эпатаж...

Подробности по адресу

<http://izvestia.ru/news/561934>

Звезды Голливуда увлекаются виноделием



В условиях падения популярности, производства и потребления вина в западном мире все больше дается информации о винных хобби звезд... В конце концов, звезд западная индустрия для того только и создает, чтобы через них внедрять моды и тренды...

Посмотрите один из подобных материалов (переводной)

<http://www.restoranoved.ru/news.php?numn=27618>

Пусть звезды отрабатывают свою звездность...

Устройство, состаривающее вино за несколько минут

Писали о таком и ранее... "Американский исследователь Феррис Холдинг (Ferris Holding) разработал устройство Wine Wizard, способное за 15 минут улучшить вкус молодого вина. Проще говоря, это устройство состаривает вино, делает его мягким, менее кислым, снижает содержание сульфитов и прочих веществ, из-за которых вкус молодого вина так резок. Степень "состаривания" зависит от времени воздействия гаджета на вино. Слепой тест показал, что 97% непрофессионалов отметили улучшение вкуса и аромата красного вина после использования "состаривателя". Wine Wizard применим к сухим молодым винам и в меньшей степени к водке, виски и прочим недорогим крепким напиткам. Игристые и десертные вина, наливки и ликёры ему неподвластны. Ожидается, что к концу 2013 года все необходимые тесты будут завершены, и устройство поступит в продажу в США".

В ближайшее время новинка поступит в Россию для индивидуального состаривания...

Их жизнь нашими глазами (22 факта о Германии глазами россиянки).

Я выбрал 2: "Поскольку я студентка, речь больше пойдет об особенностях немецких ВУЗов:

2. Тут пьют много пива. Очень много пива. Пиво пьют везде и всегда. У нас в университете есть даже свой бар. После лекций там обычно много людей (атмосфера: домашнее задание + пиво), хотя и в перерывах между занятиями никто не запрещает, главное не буяннить и быть адекватным.

17. В предпраздничное время в декабре продают, а иногда и раздают в университете глинтвейн. И да, его можно пить на паре".

Может быть, это как-то поколеблет заскорузлое мировоззрение наших антиалкогольных общественников...

Китай

Партийная борьба с излишествами и роскошью (где на одном из первых мест премиальный импортный алкоголь) активно продолжается... И эта политика победит... А пока дополнительно – "В Китае на официальных банкетах запретили подавать деликатесы. Кроме того, чиновникам нельзя пить дорогие алкогольные напитки и курить сигары".

Война за молодежь

Это проблема для всего алкогольного мира: с одной стороны, желательно ограничить доступ молодежи к алкоголю (что не получается все равно ни у одного развитого государства), с другой стороны – даже ради сохранения национальных традиций потребления национальных, и не разрекламированных импортных напитков – молодежь должна как можно раньше воспитываться в патриотичном алкогольном духе...

"Производителей шампанского призвали готовиться к войне за поколение молодых потребителей, если они не хотят потерять их. Такая угроза вполне реальна, если учесть рост популярности итальянского просекко, испанской кавы и других демократичных игристых вин на главных мировых рынках. Подобной точки зрения придерживается директор по продажам бренда шампанского Nicolas Feuillatte Жюли Кампос. По ее словам, история французского шампанского - это история грандиозного успеха отдельной категории вин, однако сейчас не стоит почитать на лаврах, недооценивая конкурентов в лице производителей просекко. "Шампанское - это категория, которой нужно предпринимать больше усилий для собственной защиты", - подчеркивает госпожа Кампос. Она также напоминает, что случилось с неигристыми винами Франции, у которых в свое время отвоевали значительную долю рынка вина Нового Света".

Топ-менеджер считает, что производители шампанского должны не забывать о своих молодых клиентах, напоминая им о своем продукте. "Мы должны говорить им, откуда пошло шампанское и что это вообще такое", - добавила Жюли Кампос.

Она также обращает внимание на то, где в основном сосредоточена клиентура виноделов: "80% продаж шампанского приходится на Европу". "Мы должны быть очень осторожными и не игнорировать эти рынки. Требуется время, чтобы обосноваться на новых рынках. Мы, конечно, должны интересоваться и ими, но этот интерес должен быть пропорциональным", - предупредила представитель Nicolas Feuillatte.

Много хлопот доставляют производителям шампанского во Франции и конкуренты из Западной Европы, отметила Жюли Кампос. По их словам, их привлекательные скидки стимулируют покупателей, отбивая клиентов у французских виноделов". (13.12.13)

Что молдаванину хорошо, европейцу даром не нужно. "Независимая газета". 13 декабря 2013

С нового года ЕС открывает для Молдавии свой рынок, однако страна не в состоянии продать на нем и половину того объема вин, которые раньше покупали россияне. "С каждым запретом на ввоз в РФ наших вин мы теряем 25% объема поставок", – сообщил "НГ" руководитель Торгово-промышленной палаты Гагаузской автономии на юге Молдавии Петр Пашалы.



Следует отметить, что Гагаузская автономия выступает за интеграцию Молдавии в Таможенный союз, чем вызывает гнев Кишинева. Однако в Москве пророссийская ориентация гагаузов в расчет не принимается, и автономия, красные вина которой всегда считались "живыми" из-за обилия солнца и соответственно сахара в винограде, тормозит у таможенных пунктов на границе с РФ.

А после Вильнюса, где на саммите Молдавия парафировала соглашения об ассоциации и зоне свободной торговли с ЕС, надежд на отмену эмбарго Россией у всех молдавских виноделов поубавилось.

Глава Торгово-промышленной палаты Гагаузии Петр Пашалы считает, что губят отрасль кишиневские политики. Но премьер-министр Молдавии Юрие Лянкэ уверен: не все потеряно и Молдавия поборется за российский рынок.

"Мы работали на российский рынок более 60 лет, причем в советский период 70% потребляемых вин были из Молдовы. Поэтому преступно отказываться от восточного рынка", – заявил в телеэфире министр сельского хозяйства и пищевой промышленности Молдавии Василе Бумаков. Он уверяет, что кишиневские власти шлют в Москву письма, однако ответ один: мониторинг вин продолжается.

Напомним, Роспотребнадзор приостановил 11 сентября ввоз в РФ молдавских вин. По словам Василе Бумакова, с тех пор каждый месяц приносит молдавским виноделам 3,5 млн долл. убытков.

Министр подчеркнул, что "уже исчерпал все аргументы", а российская сторона "продолжает ссылаться на новые замечания". Он уточнил, что Российская Федерация предъявляет в два раза больше требований к экспорту вин, чем Европейский союз. И подчеркнул, что Молдова будет и далее продвигать местные вина на рынок ЕС.

Однако, пояснил "НГ" обозреватель "Кишиневского обозревателя" Дмитрий Калак, "получить открытый европейский рынок вовсе не значит, что мы сможем продать там свои вина". "В Европе наши вина не знают, и более низкая цена не соблазнит европейца: он купит привычные французские, итальянские, испанские вина", – отмечает эксперт. А продвижение на Западе нового бренда "Вина Молдовы", презентация которого состоялась во время недавнего визита в Кишинев главы Госдепа США Джона Керри, требует немалого времени. А на рынке СНГ молдавские вина хорошо знают, говорит Калак. На сегодня в РФ, Белоруссию и Украину Молдавия продает больше, чем в ЕС. В Белоруссию идет большой объем – там есть завод игристых вин, для него вина поставляются наливом. "В ценовом измерении впереди по поставкам Россия, затем – Белоруссия и Украина", – пояснил Дмитрий Калак. "ЕС и раньше предоставлял нам квоты на беспошлинную поставку вин, а с нового года потолок будет вообще снят. Но это не значит, что мы сможем продавать в Европе все, что производим, даже при пониженных ценах. Потому рынок СНГ остается для нас важным", – говорит эксперт. Он рассказал, что Молдавия продает вино не только в ЕС, но и в США, только в ограниченных количествах: "Американцы привыкли к чилийскому или своему калифорнийскому, которое, кстати, неплохое".

Во время визита Джона Керри в Молдавию госсекретарю США подарили более 500 бутылок коллекционного вина из известных Криковских подвалов. Ангеле Меркель во время ее посещения Республики Молдовы полтора года назад подарили 460 бутылок.

Отметим, что винная коллекция Керри, как и коллекции Меркель, Путина и Патриарха Кирилла, хранится в Криковских подвалах, но по первому требованию будет отправлена хозяину.

Молдавские виноделы пытаются приспособиться к новым реалиям. Как рассказал "НГ" Петр Пашалы, "Гагаузская автономия диверсифицирует рынок, продает вино в Украину, страны ЕС, но параллельно ведет переговоры с Российской Федерацией". (Независимая газета 13.12.13)