

# «ИДТИ ВПЕРЕД И НАРАЩИВАТЬ ОБОРОТЫ»

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИМПОРТНОЙ ВОДКИ — СЕГМЕНТ ИНТЕРЕСНЫЙ И НЕПРОСТОЙ. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ВЕСЬМА СКЕПТИЧЕСКИ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ ИНОСТРАНЦЕВ ОТВОЕВАТЬ У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СОЛИДНУЮ ЕГО ДОЛЮ. ОДНАКО ИМПОРТЕРЫ ВОДКИ ПО-ПРЕЖНЕМУ РАССМАТРИВАЮТ РОССИЮ КАК ОДИН ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЫНКОВ. И СЕРЬЕЗНЫМ ПОВОДОМ ДЛЯ ИХ НАДЕЖД СЛУЖИТ УСПЕШНЫЙ ПРИМЕР УКРАИНСКИХ ВОДОЧНИКОВ, КОТОРЫЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ЯВЛЯЮТСЯ ЛИДЕРАМИ ПО ПОСТАВКАМ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ. КАКОВ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНСКОЙ ВОДОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И МИРЕ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ, МЫ СПРОСИЛИ У ПРЕДСЕДАТЕЛЯ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА КОМПАНИИ NEMIROFF АЛЕКСАНДРА ГЛУСЬ.

— Александр Степанович, многих сегодня интересует секрет успеха украинской водки в России. Есть мнение, что в его основе была изначальная ориентированность на мировой рынок...

— Говоря о компании Nemiroff, подтверждаю: в основе стратегии нашего развития действительно заложено стремление к мировому лидерству. На сегодняшний день бренд Nemiroff присутствует в более чем 70 странах мира. И если посмотреть на цифры, то это присутствие не является формальным. Судите сами: в 2010 году мы увеличили на 29% продажи в странах СНГ и почти в два раза — суммарно в Европе, Азии, США. А рост отгрузок нашей продукции в Duty Free в прошлом году превысил 80%.

— Каково же место России в этой «немирофской» географии?

— Вот уже почти десять лет продукция под брендом Nemiroff поставляется в Россию, и шестой год подряд мы сохраняем за собой статус крупнейшего импортера водки и ЛВИ. Согласитесь, серьезный стаж, чтобы говорить о стабильном развитии на водочном рынке номер один. Я убежден, что базой для столь сильных позиций послужило постоянство высокого качества продукта, которое мы смогли доказать уже в первые годы своего присутствия в России, а сегодня прилагаем все усилия для того, чтобы ежедневно оправдывать доверие потребителей.

— В одном из интервью вы говорили, что более половины производимой продукции Nemiroff поставляется на экспорт. При такой экспортной ориентированности удается ли сохранять контроль на внутреннем рынке?

— В прошлом году мы продали на Украине почти 5 млн дал своей продукции более чем на \$220 млн. По объему это на 12% больше, чем показатель 2009 года, а по деньгам — на 29%. Эти цифры позволили нам к концу 2010 года стать абсолютными лидерами украинского рынка водки. К слову, свое лидерство мы удерживали, по данным MEMRB, с декабря 2010 вплоть до марта 2011 года. В частности, в февралю-марте этого года доля бренда Nemiroff составила 18,7% в денежном выражении и 17,4% — в физическом.

— Говоря об украинском рынке нельзя не затронуть тему конфликтной ситуации, которая довольно широко освещалась в СМИ. В прессе было много предположений и версий о подоплеках конфликта. Хотелось бы услышать официальную позицию из первых уст.

— Компания Nemiroff весь 2010 год искала стратегическое партнера для дальнейшего развития бренда. На завер-



АЛЕКСАНДР ГЛУСЬ:  
«ВОТ УЖЕ ПОЧТИ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПРОДУКЦИЯ ПОД БРЕНДОМ NEMIROFF ПОСТАВЛЯЕТСЯ В РОССИЮ, И ШЕСТОЙ ГОД ПОДРЯД МЫ СОХРАНИЛИ ЗА СОБОЙ СТАТУС КРУПНЕЙШЕГО ИМПОРТЕРА ВОДКИ И ЛВИ»

наша главная задача — восстановить все производственные процессы, с тем чтобы в полном объеме выполнить свои обязательства перед сотрудниками, поставщиками, партнерами и государством. Производство вновь запущено, возвращаются позиции компании на рынке, начали поступать выплаты в региональный и государственный бюджеты, люди вышли на работу. Все возвращается на свои места, для того чтоб идти вперед и наращивать обороты.

Поэтому я еще раз призываю всех своих оппонентов остановить реализацию их темных планов, а именно: погону за дополнительными деньгами за счет основателя компании. Прекратить использовать циничные, грязные и криминальные методы осуществления этих нечистоплотных планов. Думаю, теперь, когда их рейдерская атака захлебнулась, к ним должно прийти осознание, как далеко они зашли и что самое время остановиться.

— По мере того как будут выполнены первоочередные на сегодня задачи, какие планы стоят перед компанией Nemiroff?

— Уже к августу команда топ-менеджеров планирует вывести объемы производства на уровень в 1 млн декалитров в месяц. Это позволит в полном объеме выполнить все обязательства перед партнерами и удовлетворить спрос потребителей на 100%. В перспективах — дальнейшее наращивание темпов развития компании. Это возможно благодаря проведенной нами ранее реструктуризации. Удалось создать серьезную платформу для дальнейшего развития бизнеса: внедрена эффективная система корпоративного управления (разделены операционное и стратегическое управление), выстроена прозрачная финансовая структура, упорядочена система дистрибуции, разработана единая коммерческая политика, сбалансирован портфель маркетинг-инструментов. Таким образом, компания имеет все возможности для ежегодного роста объема продаж.

Что касается непосредственно российского рынка, то здесь для нас приоритетным остается знаменитый штофный ряд. При этом не стоит забывать, что компания Nemiroff — это еще и признанный эксперт в белых водках премиального качества. Для того чтобы укрепить свои позиции в этом направлении, мы продолжаем программу по продвижению Nemiroff Delikat, а также уникальной водки ультрапремиального сегмента Lex Ultra.

К тому же в 2011 году мы рассчитываем побаловать наших потребителей новой вкусовой водкой и новинкой в категории классических традиционных водок премиального ценового сегмента. Планы такие есть, но не будем опережать события.

Записала ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА

«ГОВОРЯ О КОМПАНИИ NEMIROFF, ПОДТВЕРЖУ: В ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ НАШЕГО РАЗВИТИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАЛОЖЕНО СТРЕМЛЕНИЕ К МИРОВОМУ ЛИДЕРСТВУ»

шающем этапе сделки, а по сути, при подписании договора о продаже «Русскому стандарту» вдруг оказалось, что предложенная цена не устраивает часть акционеров. Переговорный процесс затянулся. Тогда стали предприниматься попытки получить дополнительные деньги за счет одного из акционеров — Александра Глуся. Когда я принципиально отказался выполнять это непартнерское требование, эти ребята (язык не поворачивается называть их партнерами) с помощью бандитов осуществили рейдерский захват нашего основного предприятия. Под видом смены менеджмента произошла атака на акционерный пакет основателя компании. Все это, кстати, происходило на фоне нежелания господина Грибова объяснять партнеру, куда и для чего были выведены средства из компании в размере более \$17 млн в период его управления.

Господа Грибов и Кипиш в нарушение соглашения акционеров выпустили незаконную письменную резолюцию об упразднении управляющей компании (весь топ-менеджмент Nemiroff), смене гендиректора завода на человека, который в принципе не имеет опыта руководства предприятием, а уж тем более — в алкогольной отрасли.

После бандитского захвата предприятие было принудительно остановлено более чем на месяц. Все сотрудники на неопределенный срок отправлены в отпуск. Остановились выплаты в бюджет местного и национального уровня. Мы начали терять полку и долю на Украине. Параллельно с этим велась очень грязная пиар-кампания по дискредитации семьи Глусь, которая стояла у истоков создания компании Nemiroff.

После остановки завода и полного блокирования деятельности компании мне стали поступать предложения «недорого» продать свой пакет акций. Я же действовал исключительно в правовом поле: обратился в правоохранительные органы и суды Украины, в которых решения Грибова и Кипиша были признаны незаконными, а генеральный директор предприятия — Алла Глусь — была восстановлена в должности.

— Как обстоят дела на заводе сегодня?

— Сегодня завод снова работает, и деятельность предприятия вновь переведена в правовое поле. Согласно решению суда от 29 июня 2011 года Алла Глусь восстановлена в должности генерального директора ДП УВК Nemiroff и при помощи судебных исполнителей и правоохранительных органов 1 июля вновь смогла пройти на завод и занять свое рабочее место для возобновления деятельности предприятия. Так что законность и справедливость восторжествовали. Теперь

