



Иллюстрация—Саша Гордиенко

ТЕМА НОМЕРА

Напитки для взрослых

Федеральные власти пытаются сделать виноделие новой отраслью сельского хозяйства. Некоторые регионы России этого только и ждали. Алтайский край же пока стоит лишь на пороге массового производства вина. Но дверь уже начала открываться

В последние дни июля виноделы Крыма предложили российскому правительству ограничить импорт вина из Европы. В первую очередь—это симметричный ответ на западные санкции: после того, как европейцы запретили ввоз напитков от ряда российских заводов, рынок сбыта для крымских производителей ощутимо съёжился. Стало быть, место условного «вражеского» «Периньона» на российских магазинных полках должны занять родные «Алушта» и прочие «Рубиновые Магарачи». Если там—убыло, пусть тут прибудет.

Прислушаются ли к предложению крымских виноделов власти, пока не ясно. Но какая-то поддержка будет—в этом сомневаться не приходится. И дело не в том, что «Крым наш». Виноделие в России вообще в последнее время стало направлением повышенного внимания.

Сначала в правительстве согласились, что вино должно считаться не алкогольным, а сельскохозяйственным продуктом. Значит, его и в ночное время продавать можно будет, и рекламировать повсеместно. Потом заговорили и вовсе об отмене лицензирования производителей. Сейчас обдумывают, как можно поддерживать местных виноделов через сельскохозяйственные субсидии. В общем, похоже, в винном деле стоит ждать больших событий. In vino, как говорится, veritas.

Независимо от мировых и российских тенденций, виноделие в Алтайском крае тоже, кажется, встало на порог больших свершений. В Бийске в технологическом институте, например, вином занимаются уже десять лет. Одних только виноградных вин учёные разработали больше 20 сортов, а есть ещё плодовые — из облепихи, смородины, жимолости. Правда, дальше лабораторий напитки редко выходят: ну какое же массовое производство можно наладить в вузе? Теперь же, если все реформы состоятся, учёные смогут найти место применения своих изысканий.

Неутомимый глава «Алтайспиртпрома» Владимир Вагнер несколько лет пытается выдать на рынок алтайское «божоле». Говорят, обещанного три года ждут, но через несколько месяцев эти три года уже закончатся, и первое вино должно появиться в продаже. Если либерализация винной отрасли всё же состоится, то свой фирменный напиток сможет выпускать хоть каждый алтайский фермер — как во Франции с её многочисленными небольшими «шато» (см. главный материал номера).

Может ли стать удачной попытка заменить конкуренцию внешнюю на внутреннюю? Соперничество за покупателя не с европейскими производителями, а со своими же, из своего же региона? Пожалуй, если и может, то не очень скоро. Инвесторы вряд ли сразу выстроятся в очередь к винзаводам — отдача от вложений в производство вина возможна в лучшем случае лет через пять-семь. Но это лишь почин. Одна из первых попыток.

Барнаульские купцы Бадыйн и Платонов (см. Дореволюционный кейс) сколотили своё состояние именно на вине. В середине 19 века они добывались и получили разрешение производить нужное им количество напитков, задействовав все возможные рычаги влияния. Государство тогда впервые дало добро на частное винокурное производство. Сейчас, спустя полтора века, ситуация похожая, только теперь уже власти сами предлагают развивать частное виноделие, опережая возможный спрос со стороны бизнеса.

Так что можно сказать теперь, что виноделие на Алтае созрело. Или, выражаясь винной терминологией, вызрело ☐

96,5
процент
корреспонденции
«ПОЧТА РОССИИ»
доставляет вовремя

≈ 4000
БЕЖЕНЦЕВ
из Украины поселился
в Алтайском крае

2,9
МИЛИАРДОВ РУБЛЕЙ
вложат в строительство
ветроэлектростанции
в Яровом

0₽
заплатил за ребрендинг
барнаульский
ФК «ДИНАМО»

60 лет
бесперебойно работала
ТЭЦ-2
до того,
как остановилась
из-за убытков

ЧЕЛОВЕК

Снимающий сливки

Владимир Никитченко был московским ресторатором, а стал алтайским фермером. В Куягане он выпускает сыр, сливки и творог под собственной маркой— «Варварино лукошко». «Капиталист» побывал на ферме Никитченко, расспросил о прелестях сельского бизнеса, и о том, почему у производителей натуральных продуктов нет перспектив развития

—Здесь, конечно, первое впечатлило, что коровы, телята, поросята ходят свободно, вольно. То есть это такие признаки изобилия сельского,—рассказывает Владимир Никитченко.

По современным меркам, он вполне может сойти за дауншифтера. Долго жил в Москве, строил карьеру ресторатора. Последние годы перед отъездом возглавлял небольшую сеть китайских ресторанов «Бамбуку», строил большие планы по расширению бизнеса. Но внезапно он все бросает и переезжает в Алтайский край. Сначала в Барнаул, а спустя несколько месяцев и вовсе поселяется в Куягане—отдаленной деревне, в которую ведет разбитая щебеночная дорога, и в которой совсем нет сотовой связи.

консультируются, я с удовольствием всех принимаю. Мы некий прецедент создали—мини-цеха без глубокой переработки.

Ему надо было и впрямь сломать стереотипное представление о молочной переработке. Люди привыкли к двум крайностям: или большой завод—то ли с молоком, то ли со сплошной химией, или молочко от бабушкиной коровки—натуральное, но непонятного качества. Никитченко предложил компромиссный вариант.

—Всегда была мысль о том, что в городах некачественные продукты, продукты глубокой переработки. Хорошего молока не купить, кроме как на рынке, да и то рискуешь. Хорошего мяса не купить. Люди в наш

предприятиями, с большими заводами перерабатывающими. У них тоже, конечно, есть достойная продукция, но это чуть-чуть другое. Это от коровы и непосредственно на стол.

Владелец «Варварино лукошко» просчитывал варианты и с открытием собственной фермы. Но затраты на строительство и содержание могли бы окупиться в том случае, если коров усиленно кормить специальными пищевыми добавками, искусственно стимулировать надоев. А это будет уже не натуральных продукт. В таком случае Никитченко рискует потерять гораздо больше, чем приобрести — своих постоянных клиентов, которые стоят в очереди именно за этой натуральностью.

С одной стороны, для такого производителя была бы тупиковая ситуация. А с другой—экопродукция по своей философии и не может быть массовой. Мы не снимаем сливки здесь и сейчас, но на будущее мы не считываем ☐

— Просто мне пришла мысль дать потребителю молочную продукцию «как от бабушки», но главное, чтобы качество было стабильно хорошим



ВЛАДИМИР НИКИТЧЕНКО
«Люди в наш индустриальный век хотят питаться натуральными продуктами»

—Динамика надоела, жизнь—она же не сильно длинная штука,—рассуждает Никитченко.—Стал не очень хорошо физически себя чувствовать, постоянно в машине, силиконовая пища, на второй этаж начал на лифте ездить. И что-то я постеснялся дальше так жить. Ну не моя динамика, я все-таки сельский человек, наверное.

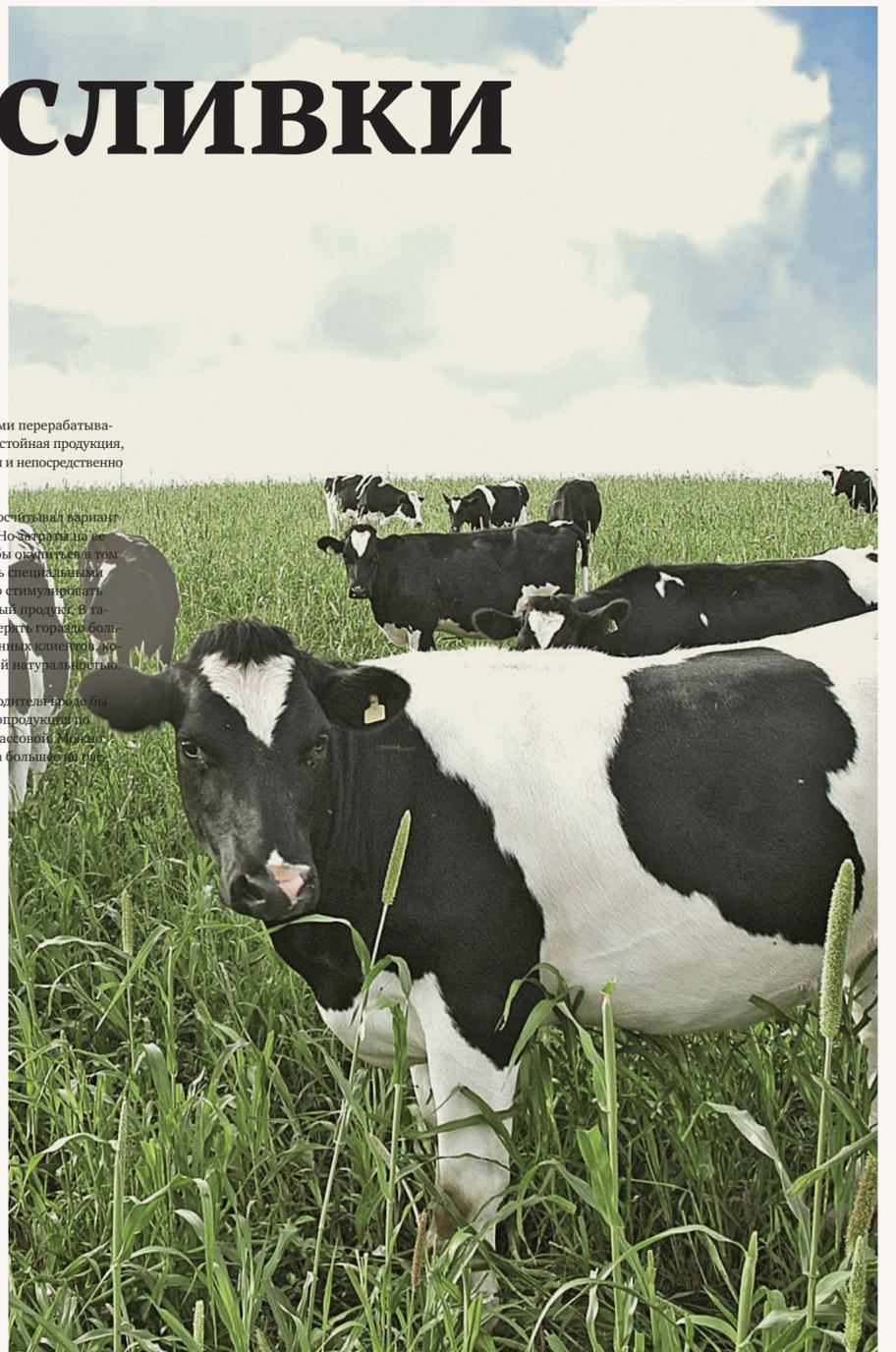
Этим утром к дому Владимира Никитченко выстроилась очередь. Последние три года для него это вполне нормальная ситуация. Половину своего дома он оборудовал под пункт приемки молока и под цех переработки. «Живет на работе» — это, без преувеличения, про него.

—Просто мне пришла мысль дать потребителю молочную продукцию «как от бабушки», но главное, чтобы качество было стабильно хорошим,—объясняет Владимир.— Я сам сделал чертежи, по моим чертежам построили этот дом с цехом, оборудование заказали. И прецедента такого не было. Я нигде не видел подобных мини-цехов. Сейчас вот по нашему подобию уже четыре таких цеха строятся в крае. Люди приезжают,

век, скажем, такой индустриальный, хотя, наверное, питаться натуральными продуктами. Сейчас у нас единственная обработка—пастеризация. Молоко пастеризуется, сливки пастеризуются, но без глубокой термической обработки, без добавок каких-либо пищевых, которые продляют срок годности, которые стабилизируют. Продукт полностью натуральный.

В Куягане есть еще одно молочное предприятие—маслосырзавод. Своей продукцией они не конкурируют—у завода твердые элитные сыры, у Никитченко молоко, творог, сметана и сливки. Борются они за поставщиков молока. У каждого заказа на несколько месяцев вперед, но каждому не хватает сырья.

—Барнаул—город большой, его натуральным продуктом не обеспечишь,—говорит Никитченко.—Наша молочка находится в верхней ценовой планке, но ее не хватает. У нас постоянно недопоставка от того, что мы не можем просто больше произвести. А расширяться мы тоже не планируем. Я опасаясь, что это отразится на качестве. Мы не можем конкурировать с большими



БРЕНДЫ МЕСЯЦА

Каждый месяц «Капиталист» составляет список брендов, о которых или уже активно говорят, или начнут говорить в ближайшее время.



Многофункциональные центры госуслуг обзавелись новым брендом: во всех регионах России теперь будут работать центры «Мои документы». Первый такой уже открылся в Белокурихе. Сообщается, что изменится не только фирменный стиль учреждения, но и подходы к работе.



«Горно-Алтайск нефтепродукт» открыла в Барнауле по франшизе первую автозаправку под брендом «Лукойл» и к концу 2015 года в Алтайском крае построит ещё четыре. Предполагается, что следующие заправки поставят недалеко от Бийска и в некоторых райцентрах региона.

Ласточка

В августе состоялся первый пробный рейс скоростного поезда «Ласточка» по маршруту Барнаул—Новосибирск. Время в пути на таком транспорте составит 2,5 часа. Впрочем, рейсы пока не будут регулярными— в плане лишь несколько тестовых запусков.

СОБИНБАНК

Алтайский банковский рынок лишился одного игрока— из региона ушёл «Собинбанк». Банк проработал в крае 15 лет и закрылся через два месяца после празднования юбилея. Руководство таким образом оптимизирует бизнес, но с санкциями США закрытия не связаны.



Кооператив «Рикон» из Калманского района собирает поставки в крупные торговые сети, и в том числе в магазины «Мария-Ра», свои эко-продукты. Договорённость с продавцами уже существует. Таким образом, фермерские продукты могут впервые выйти на массовый рынок.



Один из старейших банков Алтайского края методично превращается из регионального в федеральный. В июле открылся офис «Тальменка-банка» в «новой России»—Севастополе. В ближайших планах открытие филиалов и в других регионах страны— в центральной части.

ТЕМА НОМЕРА

С вином ферма

В этом году в продаже должно появиться первое вино, «выращенное» и выпущенное в Алтайском крае корпорацией «Алтайспиртпром». Но вскоре у него могут найтись конкуренты от других производителей. Новые «винные» законы, как ожидается, позволят выпускать вино не только промгигантам, но и малым компаниям

О первом вине алтайского производства «Алтайская лоза» говорят, как правило, с определением «долгожданное». Долгожданное— потому что впервые о выпуске такого вина заявили ещё в 2010 году, а через некоторое время даже провели первую дегустацию. Запланировали же презентацию на 2014 год.

В июне 2014 года компания и вовсе объявила, что нашла новые пригодные для выращивания винограда места общей площадью около 50 гектаров— в Косихинском и Змеиногорском районах края. Очевидно, что руководитель «Алтайспиртпрома» Владимир Вагнер увидел новые возможности и рынка, и его предприятия.

В конце мая 2014 года премьер-министр Дмитрий Медведев на совещании по развитию российского виноделия в Абрау-Дюрсо заявил о грядущей либерализации отрасли. Среди возможных поправок в закон упоминалась господдержка российских производителей вина, разрешение рекламы напитков, снижение акцизов и облегчённый способ получения лицензии. Для зарождающейся алтайской винодельческой отрасли новые законы, по мнению экспертов, могут дать возможность для старта промпроизводства продукции.

Из алтайских игроков рынка к промышленному выпуску вина ближе всех— пожалуй, именно «Алтайспиртпром»: компания с 2009 года планомерно движется к производству своего вина, пусть и из прижившегося французского винограда. Кроме того, корпорация имеет свои виноградники, а значит, новые законы будут относиться к ним непосредственно. Появится возможность получать господдержку и отчислять акцизы в меньших объёмах.

Для виноделов же из Бийского технологического института АлтГТУ (БТИ) новые законы могут стать окном для входа в рынок. У учёных есть свои виноградники, лаборатории и даже малая доля сбыта: БТИ сотрудничает с местной епархией и поставляет им своё вино. Но специализируется институт на плодовых винах— из облепихи, жимолости, смородины. Чтобы вино производить— нужна лицензия, а получить её не просто.

—Мы встречались с представителями краснодарских заводов, которые имеют лицензию на производство плодовых вин,— говорит доцент кафедры биотехнологии БТИ Ксения Севодина.— Когда мы предлагали наши разработки, винозаводы не захотели брать за проект. Нашу алтайскую облепиху пришлось бы везти в Краснодар, что не выгодно: себестоимость вина серьёзно выросла бы, а плодовые вина дорогими быть не должны.

В БТИ не оставляют надежд и на выпуск вина из винограда. Учёные ждут возможной отмены лицензирования производителей вина. Только тогда они смогут выйти на рынок со своим продуктом.

—Наши вина отличаются от французских, они ближе к чилийским, аргентинским, испанским. Думаю, мы сможем конкурировать с виноградными винами в сегменте «медиум» и бюджетном,— говорит Севодина.

В феврале 2014 года лицензию на производство вина получил алтайский винодельческий завод «Тейси». Уже сейчас, по словам коммерческого директора «Тейси» Андрея Миллера, их продукция продаётся на территории от Урала до Камчатки. Только своих виноградников компания не имеет: закупает сырьё в Узбекистане. В Алтайском крае вино только разливают и отправляют на рынки.

Притоку инвестиций в винную отрасль мешают долгое время «возврата» капитала

Чтобы запустить производство вина, «Тейси» пришлось долго получать акцизные марки и лицензии. Однако в возможной отмене лицензий компания видит и угрозу: всплеск нелегального производства. Но в целом, как заявил «Капиталисту» коммерческий директор Андрей Миллер, закон должен позитивно повлиять на отрасль.

Пока же притоку инвестиций в отрасль мешают долгое время «возврата» капитала. Виноградники должны вырасти, а вино— выречь. У «Алтайспиртпрома» с момента вложения первых денег в 2009 году до запуска производства вина прошло пять лет.

Возможность господдержки, увеличение объёмов выпуска продукции— только видимые плюсы. Руководитель «Алтайспиртпрома» Владимир Вагнер и другие эксперты отрасли ждут всплеска виноделия в Алтайском крае. Сейчас, например, фермерские хозяйства могут только выращивать виноград, собирать урожай и передавать его переработчикам. А могли бы и производить вино сами.

—Возможно, с виноделия снимут огромное бремя госрегулирования,— цитирует Вагнера «Алтайпресс».— Виноградарством должны заниматься и фермерские хозяйства края, а не только один Вагнер.

Сегодня в Алтайском крае существует более 20 районированных сортов винограда, пригодных для производства столовых сортов вина— это, преимущественно, Пино, Мускат, Шардоне. Но конкретных дат, когда в продаже появится «Алтайская лоза» от «Алтайспиртпрома», пока не называется. Соответственно, других вин придётся ещё ждать и ждать.



Ксения Севодина, доцент кафедры биотехнологий Бийского технологического института, считает, что алтайские вина могут конкурировать с аргентинскими и чилийскими

50

ГЕКТАРОВ планирует засеять виноградниками Владимир Вагнер в двух районах Алтайского края



В Алтайском крае выращивается 20 и более районированных сортов винограда, пригодного для производства столовых вин

ДОРЕВОЛЮЦИОННЫЙ КЕЙС

Хлебное лобби

Как действовало алтайское водочное лобби 150 лет назад и с чем приходилось сталкиваться промышленникам и предпринимателям той эпохи на пути к бизнес-успеху. Читайте на «Капиталисте» дореволюционный кейс купца Григория Бадьина



К середине XIX века на Алтае выпивали около 180 тысяч ведер хлебного вина в год. Но почти всё оно было привозным, сам регион не производил такого объёма алкогольных напитков. Это связано с особенностями законодательства того времени: рынок был весьма перспективным, но его развитие сдерживали так называемые административные барьеры. Земля в Алтайском горном округе принадлежала Кабинету Его Императорского Величества и здесь действовали свои горнозаводские уставы, запрещавшие многие частные предпринимательские инициативы. Тем более, если речь шла о таких стратегических для бюджета отраслях экономики как производство водки.

В 1862 году региональные власти представили в Кабинет проект документа о разрешении частного винокурного дела в объёме до 200 тысяч ведер хлебного вина в год на определённых условиях. Разрешение на строительство завода должно было давать Горное правление, которое отводило бы под производство необходимое количество земли и лес за отдельную плату. За аренду земли владелец должен был платить деньги с каждого произведённого ведра вина. Право устанавливать размер таксы оставалось за Кабинетом. Столичные власти согласились с предложением и разрешили частное винокурение на Алтае.

Многие алтайские купцы просили власти именно дать право на открытие первого завода, но самым настойчивым оказался купец 2-й гильдии Григорий Терентьевич Бадьин. В 1867 году был объявлен конкурс на строительство завода. Бадьин скооперировался с горным чиновником Платоновым. По слухам, именно Платонов продавал разрешение через свои связи в Санкт-Петербурге, а у Бадьина был достаточный опыт в алкогольном бизнесе. В то время он владел сетью питейных заведений на Алтае— водочными магазинами и винными складами.

Сначала Бадьин и Платонов пообещали властям выпустить около 50 тысяч ведер вина в год и платить за каждое ведро в казну по 1,5 копейки. Но конкурс был жёстким и конкуренты не дремали. В итоге компаньоны подняли своё предложение почти в два раза— до 3 копеек за ведро. На том и было решено, хотя позднее плата выросла до 5 копеек, но деваться было некуда— завод начал свою работу в 1868 году.

В первый же год Бадьин и Платонов, который к тому времени бросил службу, выпустили 55 тысяч ведер вина при достаточно низких затратах. Они применяли особые технологии брожения, в итоге установленный государством лимит производства был превышен, но закон не был нарушен. Это позволило сохранять право на

премию со стороны акцизного управления в виде безакцизных отчислений. Кроме того, в производстве использовались дешёвые мука и солод, а полученная брага перегонялась в спирт. Готовый продукт продавался в десять раз дороже. Чтобы винокур не хитрил и не занижал градус напитка, на заводе постоянно находился чиновник, следивший за технологией и выписывавший в случае необходимости штрафы.

За десять лет завод увеличил производственные объёмы на 200%. К 1890-м годам предприятие выпускало более 170 тысяч ведер вина в год, а к началу XX века— 400 тысяч. Деньги были огромными, а бизнес— серьёзным.

В 1872 году Григорий Бадьин умер, а долю в предприятии унаследовала его жена Елена Ивановна. Она вышла замуж за чиновника Судовского и фирма была переименована в «Платонов и Судовская». В 1893 году скончался и Константин Платонов. Его место занял сын Иван, будущий городской голова Барнаула.

С введением государственной монополии, завод стал стабильным поставщиком спирта для казённых винных складов в Бийске и Барнауле. Заключённые договоры с казной и широкие связи давали владельцам завода стабильный доход. Но он был значительно ниже, чем ранее.

К тому времени у Иткульского завода появились конкуренты— винокур-пивоар Александр Ворсин, купец Поскотин, Семипалатинский винокурный завод, торговый дом «Прокопий Плещеев и Ко», промышленник Рыбаков. Работали на алтайском рынке и компании из Центральной части России. Компанию «Платонов и Судовская» уже не устраивали темпы роста прибыли, денег хотелось больше, поэтому последователи Бадьина решились на картельный створ, предложив коллегам по отрасли разом поднять цены на хлебное вино— сначала до 6 рублей, а потом и до 14-ти.

Случился скандал, вмешались общественность и губернские власти. Компанию осудили за создание монополии на товары первой необходимости и крупно оштрафовали.

Конец этого этапа винодельческой истории Алтая наступил во время Первой мировой войны, когда в России был введён сухой закон. Успешный бизнес в одностороннем порядке банкротства. Далее— Гражданская война и Революция. Производство на несколько лет законсервировали, потом восстановили, но это уже было другое, не купеческое, а государственное лобби.

КУРЬЕЗЫ МЕСЯЦА

Каждый месяц «Капиталист» составляет список скандалов, неурядиц и провалов, случившихся в алтайском бизнесе.

Входит и выходит

Сеть алкогольных супермаркетов «Септима» стала активно осваивать рынок Алтайского края в конце 2013 года. Руководство тогда громко заявляло о планах открыть около 20 магазинов в регионе. Однако лишь через полгода «Септима» по неизвестным причинам решила алтайские магазины закрыть. Меж тем, в других регионах компания продолжает развиваться и открывать новые точки.

Битва за Бийск

Предприниматель Валерий Степанов, производящий пельмени под брендом «Бийские», попал под санкции антимонопольной службы. Он убеждал торговые сети, что пельмени от компании «Меленка-ОСТ» с похожим названием «Бийские традиции» — контрафакт. Конкуренты пожаловались в ФАС на недобросовестную конкуренцию и антимонопольщики с претензиями согласились.

Дело — крупна

«Алтайская крупна» продолжает со скандалом входить в супермаркеты России. В июле под «раздачу» попала таловская сеть магазинов «Эконом»: компания пожаловалась в ФАС на то, что «Эконом» якобы не хочет пускать «Алтайскую крупну» на поля. До этого компания выступала с аналогичными претензиями к гипермаркетам «Лента» и «Питерской Полушке». Обе сети оштрафованы на 2 миллиона рублей.

КАПИТАЛИСТ

Средство массовой информации «Капиталист. Журнал о бизнесе»
Издатель: Роман Воронин
Директор: Василий Морозов
Главный редактор: Даниил Александрович Чурилов
Учредитель: ООО «Капиталист»
Адрес редакции: 656058, г. Барнаул, ул. Лыба Толстого, 22, оф. 308, тел.: (3852) 38-85-74.
Распространяется бесплатно.
«Капиталист. Журнал о бизнесе», №1, август 2014.
Вышел в свет— 25 августа. Отпечатано в ООО «Печатный Дом» 659100, Алтайский край, г. Заряск, ул. Железнодорожная, д. 45, корп. 1, тех. (3859-5) 7-67-26
Тираж в г. Барнаул— 5 000 экземпляров.
Распространяется бесплатно.
СМН зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Алтайскому краю и Республике Алтай. Свидетельство о регистрации СМИ № ТУ 22-04/00 от 05 мая 2014 г.

Без базара

Двенадцати аукционщиков не хватило властям Барнаула, чтобы продать Центральный рынок: на торги не заявлялся ни один участник. С 2011 года цена за торговую площадь снижалась несколько раз и в итоге составила 152 миллиона рублей вместо первоначальных 197 миллионов. Городские власти решили: причина в том, что у бизнеса сегодня в приоритете — торговые центры, а не рынки.

Нужда заставила

В Троицком районе в единственном туалете на местной автостанции стали продавать шаурму. Как туалет место, понятно, уже не функционирует. В результате в районном центре разгорелся «кловетный» кризис: туалетов стало мало, а те, что есть— в плачевном состоянии. Теперь местные жители ждут от властей строительства современного общественного туалета.

Чёртовое колесо

В Чемальском районе Республики Алтай арестовали «чёртовое колесо». Его владелец задолжал «Сбербанку», и аукцион выставили на торги — стартовая цена составила 5,5 миллионов рублей. Интересно, что одно лишь «чёртовое колесо» оказалось почти на 1 миллион рублей дороже целого курортного комплекса на солёном озере в Завьяловке. Турбазу продали всего за 4,6 миллиона рублей.