

ОТ ВИНОГРАДА — К ВИНУ



Во многих странах виноградарство существует и развивается, в основном, в соответствии с требованиями виноделия. Ведь только 10% производимого в мире винограда потребляется в свежем виде, около 6% урожая используется на сушку, зато 84% — перерабатывается на вино. Многие вина со сложившимся высоким качеством и определенными названиями хорошо известны в мировой виноторговле и занимают значительное место в экспорте винодельческих стран. Особо высоко ценятся вина «контролируемых наименований по происхождению», т.е. изготовляемые из определенных сортов винограда, выращенного в определенной местности.

Подобного типа вина производит ООО «Маран». Но прежде, чем приступить к их производству, специалисты фирмы несколько лет проводили предварительные исследования в различных районах Армении, изучали почвенно-климатические

условия для выращивания тех или иных сортов винограда, определяли, где эти сорта наиболее полно проявляют свои лучшие качества — начиная от вегетационного периода, вызревания лозы, силы роста кустов и кончая урожайностью. И только после многочисленных исследований в 1996 г. фирма приступила к производству вин.

— Хорошими винами Армению не удивишь, — говорит директор ООО «Маран» Артур Арутюнян. — Многие отечественные фирмы производят отличную алкогольную продукцию. Поэтому изначально наша фирма была ориентирована на создание элитных сортов вин.

Как известно, качество вина зависит, в первую очередь, от сорта винограда, условий его выращивания и времени сбора. Предприятие закупает виноград исключительно сорта «Арени», причем только в селе Ахавнадзор у определенных фермеров. Кстати, «Арени» издревле возделывается в Армении и дает высококачественный виноматериал. В сезон необходимо, как минимум, 30 тонн этого винограда. В последние годы из-за того, что ряд крупных компаний приобретает у сельчан виноград вне зависимости от сорта и с относительно низким содержанием сахара, руководству ООО «Маран» пришлось поднимать закупочную цену на 40-50 драмов и поставить перед виноградарями условие: собирать только виноград, достигший полной зрелости и сахаристости не менее 21%.

— Если придерживаться международной терминологии, то производимые нами «Нораванк» и «Арени Наирян» относятся к винам «контролируемых наименований по происхождению», — говорит А.Арутюнян. — Создаваемые по строго определенной технологии, эти вина выдерживаются в дубовых бочках более двух лет. После того, как вино приобретает свойственные типу и сорту вкус, букет, цвет, прозрачность и стойкость, оно разливается в бутылки, в которых выдерживается еще не менее трех лет. Важно отметить, что качество наших вин остается не-

изменным из года в год.

Вина «Нораванк» и «Арени Наирян» выпускаются в бутылках емкостью 0,75 л, 0,375 л и 0,15 л, в фарфоровых кувшинах — 0,75 л и 1,4 л, а также в сувенирных дубовых бочках объемом от 5 до 34 литров. Несмотря на стоимость (цена бутылки доходит до 5 тыс. драмов) эти элитные сорта вин пользуются заслуженным спросом у любителей и знатоков алкогольной продукции и особенно у иностранцев.

У руководства ООО «Маран» большие планы. Если сейчас фирма производит продукцию на базе арендованных производственных мощностей Арагатского и Паракарского винозаводов, то в дальнейшем она намерена построить в Ехегнадзоре свое предприятие, а также приобрести в собственность виноградники, чтобы иметь свою сырьевую базу и не зависеть от поставщиков.

Вера ЦВЕТКОВА

По поводу

МОНОПОЛИЗМ НЕ ДОЛЖЕН ПОощРЯТЬСЯ

Ранее коньяк в Армении выпускал только Ереванский коньячный завод. Туда доставлялся для переработки коньячный спирт, который предварительно выдерживался на 18 предприятиях. После массовой приватизации число производителей коньяка возросло — кроме Ереванского коньячного, этим стали заниматься еще 5-6 заводов. Это Ереванский винно-коньячный комбинат, Аташатский винно-коньячный завод, Егвардский, Октемберянский и Арагатский заводы.

— Вообще-то подобный вопрос обсуждался еще в советское время, — говорит известный коньякодел Робер Азарян, который ныне работает на ООО «Грейт Арагат». — Я тогда высказывался в пользу такого его решения, поскольку это породило бы здоровую конкуренцию. Монополиста в коньячном производстве быть не должно, это несомненно. Очень хорошо, что в последнее время производство коньяка в Армении получило новый импульс. Считаю, что так должно продолжаться и дальше. До 95% заготавливаемого винограда должно идти на коньячное сырье.

Считается, что летопись производства коньяка в Армении началось 113 лет назад — в 1887 году, когда купец первой гильдии Нерсес Таиров установил на своем винном заводе 102-ведерный (ведра — русская доисторическая мера объема жидкости, равная 12,3 литра — авт.) медный аппарат для выкурки коньячного спирта. Завод в 1899 году приобрел крупный российский промышленник Николай Шустов, который возглавлял московское товарищество «Н.Л.Шустов и сыновья». Развивая здесь свое производство, он убедился в том, что коньяк, созревающий в армянских условиях, приобретает оригинальные вкусовые качества, выгодно отличающие его от других «собратьев».

В советское время авторитет армянского коньяка еще более упрочился. Тогда Ереванский завод получал свою долю коньячных спиртов, централизованно импортировавшихся из Болгарии, Франции, Кипра. Когда в течение первых 3 лет сырье созревало, выяснялось, что лучше всего оно «дошло» именно в Армении. Чему, несомненно, способствовали природно-климатические условия, а также высокий класс местных специалистов. Эти факторы обеспечивали традиционно большой спрос на армянский коньяк, а с реализацией проблем не возникало.

С переводом экономики на рыночные рельсы ситуация заметно осложнилась. Тем не менее, по мнению Р.Азаряна, не следует ударяться в панику.

— Поговаривают, будто французы специально приобрели Ереванский завод для того, чтобы поставить крест на армянском коньякоделии. Считаю такие разговоры безосновательными, — подчеркивает он. — Даже в лучшие времена, когда Армения ежегодно производила до 1,5 млн. декалитров коньяка, мы все равно не могли соперничать с французами. А если бы компания «Перно Рикар» не приобрела коньячный завод, он бы неминуемо развалился. Французы пришли делать совместный бизнес. Но они полагают, что с его приобретением полностью обезопасят себя от внутренней конкуренции и смогут без проблем реализовывать свою продукцию в России, которая считается нашим основным рынком.

В прежние времена российский потребитель ежегодно брал 1,3-1,4 млн. декалитров армянского коньяка. Такие объемы реализации вполне устраивали новых владельцев Ереванского коньячного завода. Однако неожиданно для себя они обнаружили, что им не придется рассчитывать на подобный уровень экспорта: в ряды производителей и экспортеров коньяка активно влились пять-шесть других предприятий. В результате рынок, на котором французы могли бы оперировать, сократился. Естественно, от этого они испытывают некоторый дискомфорт. «Перно Рикар» не в восторге от того, что в лице «Грейт Арагата» в Армении появилась фирма, способная достойно конкурировать и выходить на внешние рынки со своим коньяком.

— Думаю, время все расставит по своим местам, — говорит Р.Азарян. — Ереванский завод располагает большими запасами коньячных спиртов и способен производить классный коньяк. Так что жаловаться французам не на что. Но ведь они пришли не для того, чтобы повышать качество армянского коньяка. Их цель — бизнес и прибыль. Им сейчас приходится нелегко, и они явно нервничают, обижаясь то на тех, то на других. По-моему, им следовало бы лучше выяснить, почему их коньяк не продается, а продукция фирмы, которой всего 2 года, успешно реализуется.

Известный специалист находит, что французская компания, приобретая Ереванский коньячный завод, не прочувствовала специфику момента, чем и объясняются ее нынешние неудачи. Но они рано или поздно прекратятся, поскольку «Перно Рикар», думаю, учтет свои ошибки и внесет необходимые коррективы. Это нельзя не учитывать.

Вардан МСРЯН

Дым

КАК АУКНЕТСЯ, ТАК И ОТКЛИКНЕТСЯ

При всем стремлении властей Армении стабилизировать национальную экономику, а хозяйствующих субъектов — строить устойчивый бизнес, на внутренней ситуации неизбежно сказываются внешние потрясения. Пусть даже на первый взгляд непосредственной связи не усматривается. В частности, в Армении так или иначе «аукаются» события, происходящие у нашего северного соседа — России. И не исключено, что исход обостряющегося у нас противостояния между производителями и импортерами табачных изделий во многом определится результатами действий российских участников сигаретного рынка.

А эти действия во многом уже напоминают своего рода войну. Правда, в России несколько иначе трактуют понятия «монополизм», «качество», «свободная конкуренция»: там они введены в реальный оборот прежде всего государством. К примеру, сегодня для получения лицензии от Министерства налогов и доходов РФ производители табачных изделий, помимо выполнения всех налоговых обязательств, обязаны также иметь цеха по первичной переработке сырья, где поддерживается постоянный температурный режим — чтобы предотвратить возникновение канцерогенных веществ в готовых сигаретах. С 1.08.2000 г. осуществление указанных видов деятельности без лицензии будет расцениваться как уголовно наказуемое деяние.

По оценкам московских экспертов, новый порядок лицензирования существенно укрепит позиции крупных производителей табачных изделий. Впрочем, им и раньше особенно не на что было жаловаться: еще в 1998 году ставки налогов в России (включая акциз) были впятеро раз меньше, чем, скажем, в США или Финляндии. Пачка «Мальборо» в этих странах стоила соответственно 4,73 и 4,10 доллара, тогда как в России — всего доллар с половиной. Естественно, это ошутимо стимулировало спрос, стремясь удовлетворить который сигаретные фабрики довели объемы годового производства до 30 млрд. штук. И прибыль не заставляла себя ждать: вложенные в эти предприятия 100 млн. долларов возвращались уже на третий год, после чего ежегодная рентабельность держалась на уровне 40%.

Конечно, мировые лидеры не преминули проникнуть на такой благоприятный рынок. Ведь в ряде стран Западной Европы доля одного только акциза в розничной цене сигарет достигает 50-60 процентов. А российский рынок по своей емкости — один из крупнейших в мире, уступает только китайскому, американскому и японскому. По итогам 1999 г. в России было реализовано 270-280 млрд. штук сигарет, за которые потребители заплатили почти 2,5 млрд. долларов. В последние годы уровень потребления постоянно растет, увеличиваясь каждый год на пол-

тора-два процента.

До 1998 г. три табачных «кита» — Philip Morris (США), JT (Япония) и BAT (Великобритания) совместными усилиями инвестировали в Россию 1,5 млрд. долларов. У них было 11 своих фабрик. Тогда эти компании произвели 109 млрд. штук сигарет, а импортировали — 65-70 млрд., завоевав тем самым более двух третей российского рынка. Из собственно российских предприятий такой напор сумели выдержать только три. Но наступление еще не закончилось: в текущем году Philip Morris, JT и BAT, а также американский Liggett и германская Reemstma собирались выпустить в России 250 млрд. штук сигарет, а это составляет уже 86% рынка. Правда, это намерение вряд ли удастся осуществить после кризиса, разразившегося в РФ в августе 1998 г. Он резко повысил спрос на более дешевые сигареты без фильтра и папиросы, который в основном удовлетворяли сами российские фирмы. В результате объем их производства по сравнению с предыдущим годом возрос в 1999 г. на 25%.

Вложение относительно небольших средств — несколько десятков тысяч долларов — для пуска поточных линий с годовой производительностью 1-2 млрд. штук сигарет обещало миллионные доходы. И число зарегистрированных производителей стало расти — оно практически утроилось, достигнув 98. А если еще прибавить «левые» цеха, то общее количество переваливает за две сотни. Причем неучтенный товар играет в обороте заметную роль: эксперты полагают, что из всех выставленных в прошлом году на продажу сигарет на долю подделок пришлось не менее четверти.

В сложившихся условиях зарубежные компании оказались вынуждены пойти на снижение цен, резко повысив объемы местного производства и сократив импорт готовой продукции, которая облагается значительно большими таможенными пошлинами, чем сырье. Быстрыми темпами развивалось производство сигарет высшего и среднего класса, благодаря чему розничные цены снизились на 20-30%. Но доавгустовский уровень восстановиться все же не удалось; со своей стороны, западные компании продолжали наращивать объемы выпуска и импорта, объемы которых соответственно составили 140 млрд. и 55 млрд. В результате спрос был превышен на 57 млрд. штук, или 20% потребления. Ожидается, что в 2000 г. «план» будет превзойден уже на 91 млрд.

Применительно к Армении можно сказать, что такой объем обеспечит потребность наших курильщиков по меньшей мере на 5 лет. Между тем наша страна давно уже стала ареной реализации «лежального» товара, поступающего из других стран, которые страдают от перепроизводства. Поэтому уверения адептов отечественного бизнеса о том, что

подешевление импортируемых сигарет и наблюдаемое увеличение объемов декларируемого импорта, дескать, связаны с введением фиксированных выплат за табачные изделия, выглядят неубедительно. Кстати, отнюдь не случайно именно после 1 апреля (когда вступил в силу механизм фиксированных выплат) резко вырос приток сигарет российского производства. Причем многие из них почему-то были маркированы только российскими акцизными марками.

Между прочим, Госдума РФ уже приняла в первом чтении закон, предусматривающий ограничение потребления табачных изделий. Согласно закону, максимальное содержание смол в сигаретах не должно превышать 12-15 мг, а никотина — 1,1-1,5 мг. Кроме того, предполагается запретить какую-либо рекламу табачных изделий. Таким образом, возрастает вероятность того, что импортеры завалят армянский рынок дешевыми российскими сигаретами, качество которых к тому же часто оказывается ниже среднего.

Следует отметить, что российские структуры, осуществляя свои регулирующие функции на сигаретном рынке, последовательно усиливают контроль над всеми звеньями цепочки «импорт-производство-реализация». Это в немалой степени способствовало привлечению инвестиций, созданию новых рабочих мест, что, конечно, повышает общий платежеспособный спрос. А в Армении спор, возникший из-за столкновения интересов импортеров и местных производителей, разрешается скорее в какой-то виртуальной сфере, где размер фиксированных выплат на деле не имеет значения для импортера, поскольку уровень надзора за ввозом сигарет, их декларированием, а также качеством остается крайне низким.

Было бы наивно ожидать, что наши госструктуры в нынешних правовых рамках смогут обязать импортеров выполнять все необходимые требования. Важнейшим шагом, который позволил бы задыхаться отечественным производителям сигарет, думается, может стать нетарифное регулирование производственно-коммерческих механизмов.

По прогнозам, возможность отпускать табак со специально оборудованных складов в России получат не более 150 оптовых торговцев (ныне их насчитывается более тысячи), а возможность производить сигареты в полном соответствии указанным требованиям безопасности — не более 20 предприятий. Любопытно было бы проверить, кто из наших импортеров пойдет на расходы, связанные с обеспечением качества, и сколько из них после этого останется «на плаву», если государство проявит более принципиальный подход по отношению к ним.

Ашот ГАРЕГИНЯН