

## «Пирамида Маслоу главнее»: как изменился рынок пива после санкций

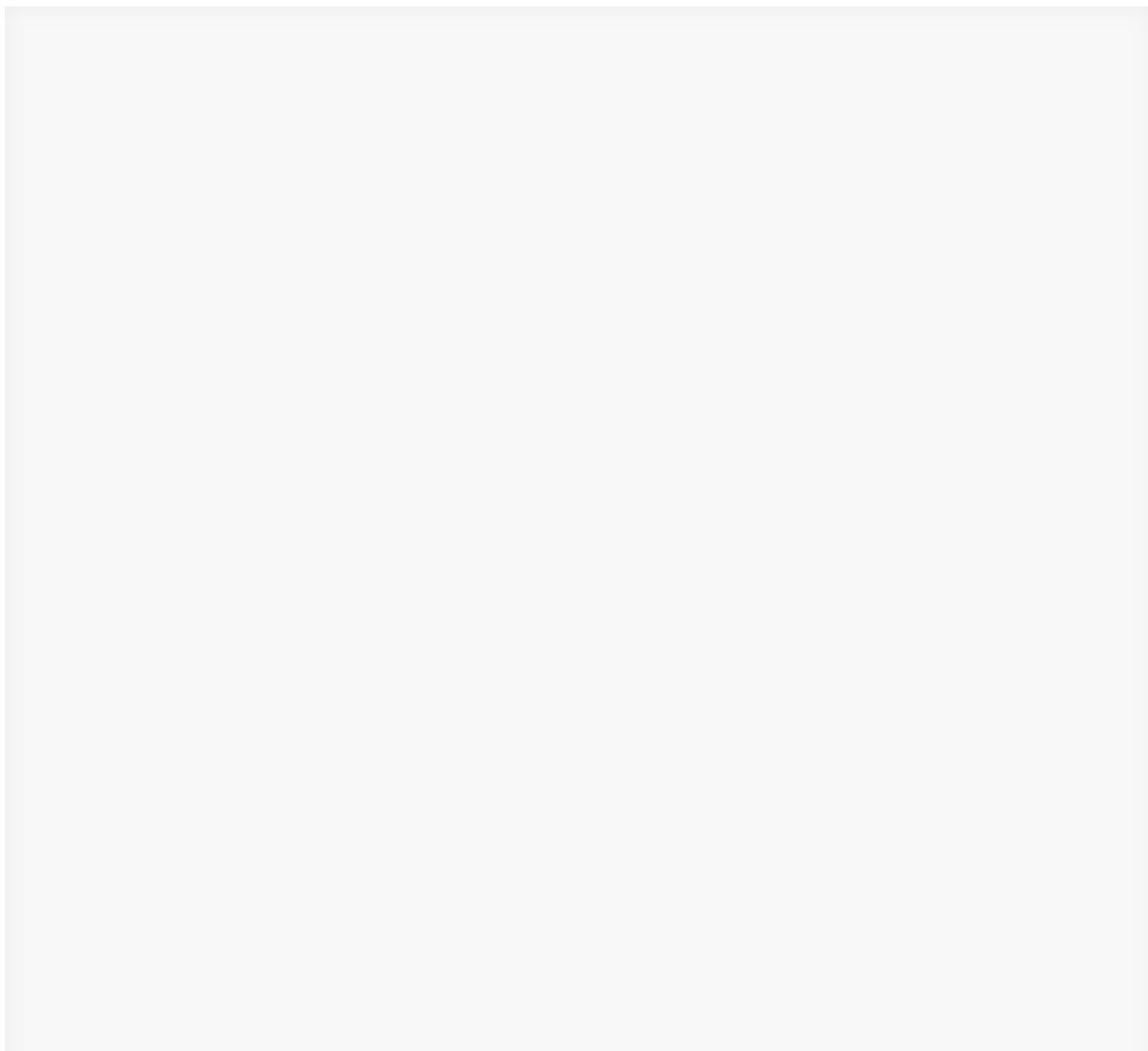
Бабр решил разузнать у представителей пивных магазинов и баров, как они справляются сейчас и что думают о будущем компаний, связанных с производством и продажей пива.

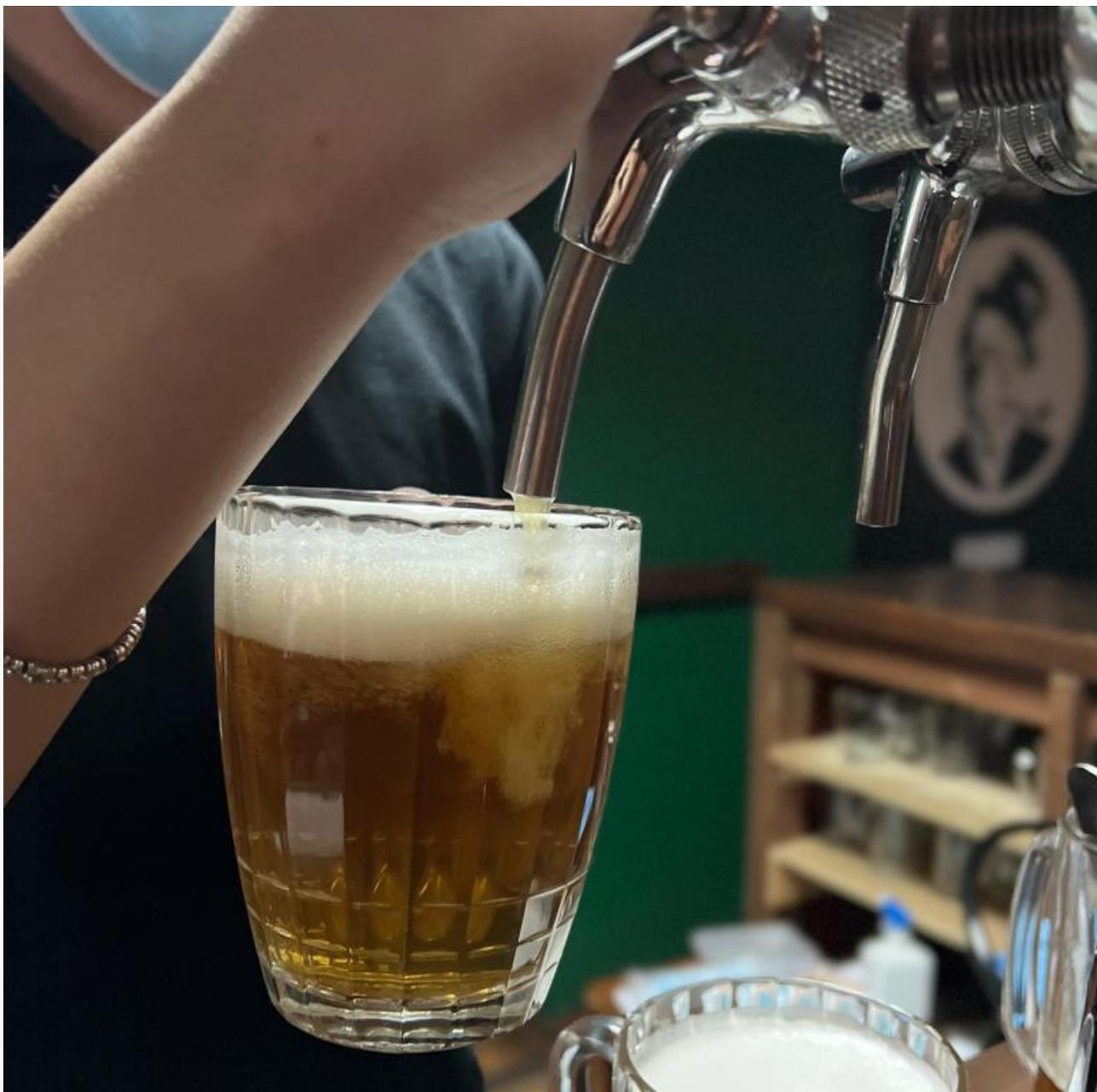
---

*Данный материал не является рекламой. Чрезмерное употребление алкоголя вредит вашему здоровью.*

---

Мы взяли небольшое интервью у руководителя PR-отдела федеральной компании по продаже алкогольных напитков Ольги Лазаревой и попросили прокомментировать ситуацию владельца одного из улан-удэнских баров Тимура Эрдынеева. Другие местные «бирлорды» отказались высказываться по поводу судьбы пива в Бурятии и в России в целом, отметив, что они просто перекупают пиво, а с такими сложными вопросами лучше обращаться к менеджерам пивных заводов.





Бар «Хармс»

### Что компании представляют из себя?

**Ольга Лазарева:** Наша сеть — это магазины разливного и бутылочного пива со всего мира и фирменных продуктов на каждый день. Первый магазин открылся в Екатеринбурге в 2009 году, а сегодня в сети уже 573 торговых точки в 215 городах во всех субъектах РФ. Сегодня в числе наших партнёров более 15 пивоваренных заводов. В 2018 году мы запустили собственный пивоваренный завод.



«Пив&Ко»

**Тимур Эрдынеев:** У меня простая пивнуха. Захотелось открыть именно такой бизнес. Основная аудитория заведения — студенты с простым и понятным запросом — пропустить несколько бокалов в компании за беседой.

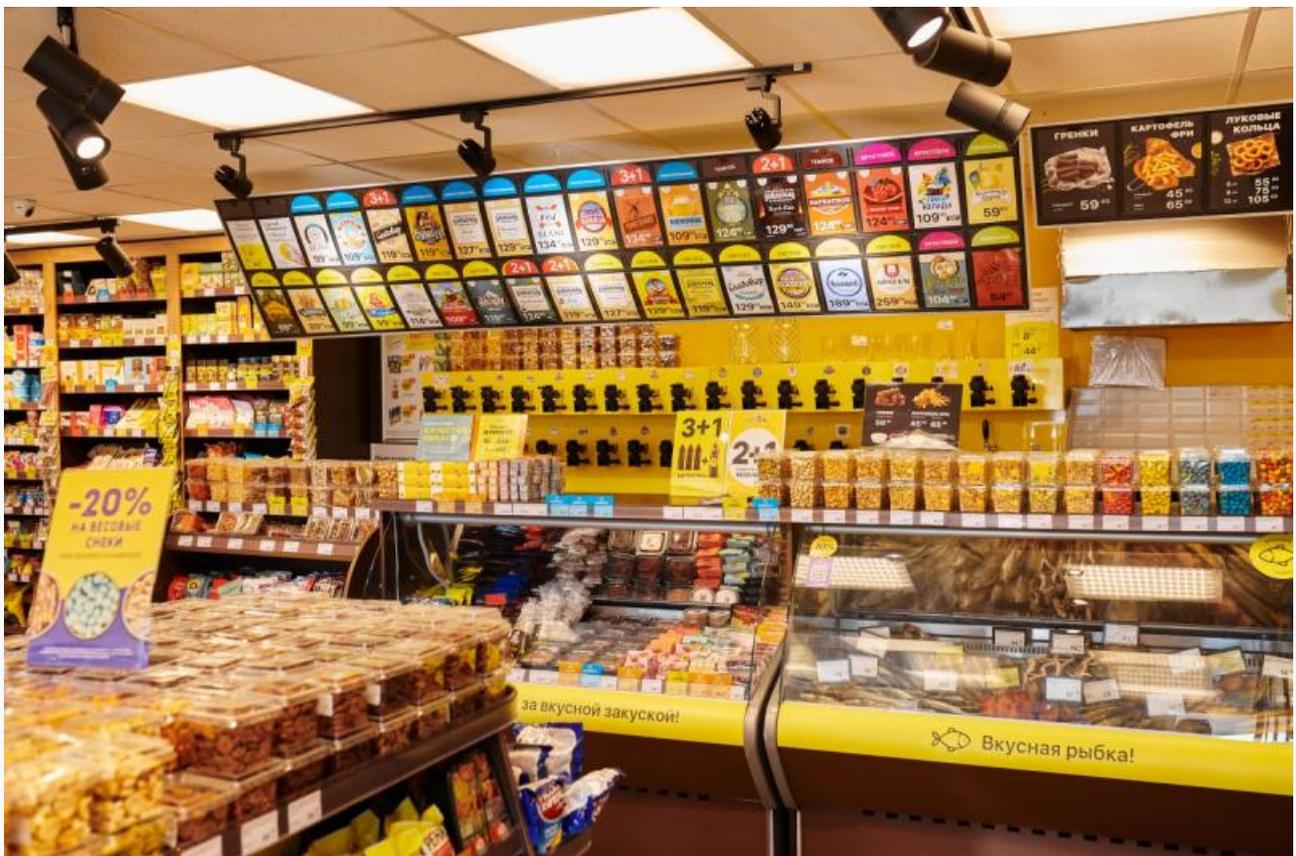
Тимур открыл бар в 2017 году. Называть его простой пивнушкой — слишком скромно. Здесь есть настольные игры и футбол, проводятся концерты местных и приглашённых групп.

### **Что в вашей работе изменилось с февраля? Изменился ли ассортимент? Случилось ли закрытие каких-то точек?**

**Ольга Лазарева:** Отток жителей страны франшиза не ощутила. Но вот что мы действительно почувствовали — это поднятие кредитной ставки. Кредиты с марта текущего года стали менее доступны, поэтому многие сети пока нажали на «стоп» в росте.

Что касается ассортимента, то наша компания чувствует себя более чем стабильно. Более 80% товарооборота сети — отечественное производство. Мы не испытываем трудностей в поставках товара из-за разрыва глобальных логистических цепочек.

Если отсеять эмоции, то каких-то сильных структурных изменений в повседневной жизни не произошло — отпуск и крупные покупки теперь под вопросом, но пирамида Маслоу по-прежнему главнее. Люди тревожатся, возросла роль такой ценности, как положительные эмоции. В силу ограниченности материальных возможностей и напряженности, люди ищут для себя, во-первых, способы расслабиться, а во-вторых, выбирают места, где стабильные цены, сервис, ассортимент. Мы в своих магазинах не наблюдаем падения покупательской способности. И если человек всё-таки начнет экономить на барах и ресторанах, то к нам он всё равно зайдёт, потому что встречи с друзьями и хоккейный матч по телевизору в пятницу вечером точно никто не отменял и не отменит.



«Пив&Ко»

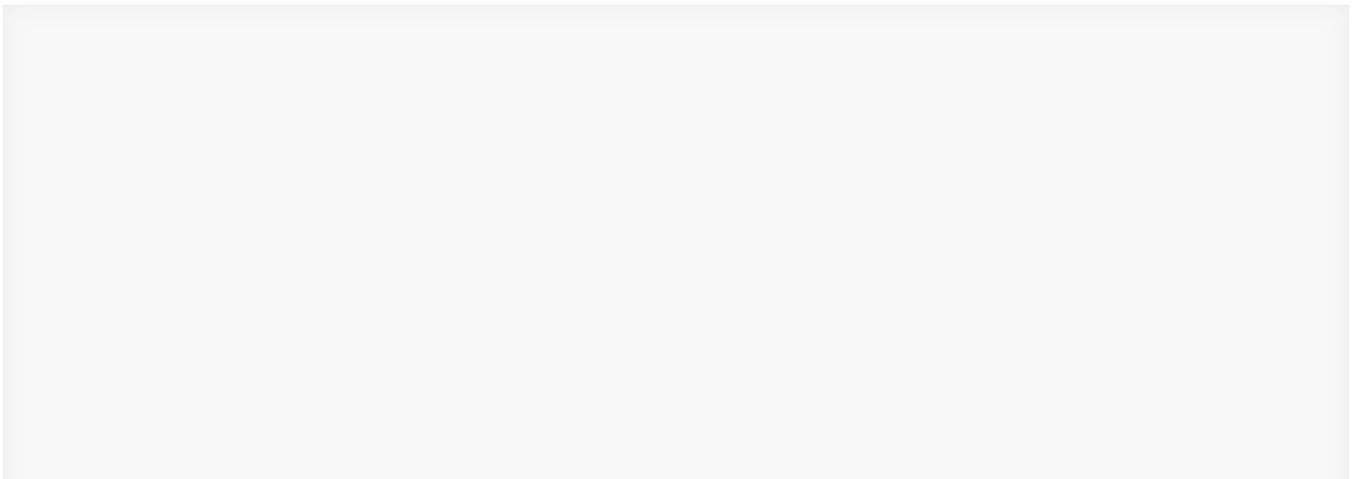
С 2013 года сеть развивается по франшизе. Партнёры открывают собственные магазины во всех городах, но домашним регионом является Свердловская область. За первое полугодие мы открыли 40 магазинов, и большая часть из них именно на территории Свердловской области. Закрылось при этом всего три.

**Тимур Эрдынеев:** Изменились только закупочные цены, они выросли. Мы всегда опирались на отечественный продукт. Бары ещё работают, сильного кризиса по ассортименту я не вижу. Сейчас рано говорить об изменениях, нужно ждать осени, когда должны закончиться запасы. Сейчас же цель — поднять денег по максимуму, чтобы переждать тяжёлое время.

### Что происходит с пивоварнями, с которыми вы сотрудничаете?

**Ольга Лазарева:** Львиная доля разливного пива на рынке — отечественный продукт, который на сегодняшний день подорожал всего на 10-15%. Повысилась стоимость акциза и есть дефицит сырья. Ещё в прошлом году случился неурожай солода, плюс сейчас возникли проблемы в логистических цепочках. А если брать хмель, то он полностью импортный, поэтому цены подросли. Но вполне сносно и планомерно.

**Тимур Эрдынеев:** Доля импортного хмеля в России выше 90%. Как, вы думаете, у них дела? Старые запасы хмеля иссякнут к осени. Там и посмотрим, что будет.





Бар «Хармс»

## **Чего ждать от будущего? Неужели на рынке останутся лишь простые лагеры? Есть ли у вас уже какие-то долгосрочные планы?**

**Ольга Лазарева:** Большая часть проливов в наших магазинах — это разливное пиво. Также большая работа ведётся и по ассортименту бутылочного пива. Оно занимает меньшую долю, но как профессиональные пивные маркеты мы должны держать эту категорию на полке, поэтому вкладываемся даже в эти позиции.

Есть доля людей, которые любят интересные вкусы, она на самом деле невелика — всего 5%. Сдерживающий фактор для роста категории — высокая цена. А если учесть, что их производят небольшие локальные заводы по уникальным рецептурам, то низкой цены априори быть не может.

Вкусовое пиво в последние годы набирает популярность, поэтому мы видим перспективы увеличить поток покупателей за счёт ввода его в ассортимент. Причём у нас будет не вишнёвое, как у большинства, а реально нестандартные сочетания фруктов и ягод. Рецептуру разрабатываем сами, варим совместно с заводом-партнёром.

Разумеется, другие игроки розницы тоже сейчас будут искать отечественные аналоги. Даже если логистика восстановится и к нам вернутся иностранные поставщики продуктов, то опыт не пройдёт бесследно. Тем более в сегодняшнем моменте нужно чем-то заполнить



полки. Но абсолютно точно, что поиск и приучение покупателя к новым торговым маркам — это время, деньги и ресурсы маркетологов. Плюс, если говорить о крупных федеральных сетях, то им придётся сложнее, потому что не каждый локальный производитель сможет покрыть их объёмы.

Три года назад мы выбрали путь наращивания собственных торговых марок во всех продуктовых категориях — от пива до кондитерских изделий. Плюс у нас контракты со всеми востребованными федеральными и локальными производителями по пиву и продуктам питания. Уход крупных зарубежных брендов — вообще не страшно. Объём этого пива и так в наших магазинах был минимален.

**Тимур Эрдынеев:** Как я сказал ещё в начале разговора: нужно ждать осени. Сейчас ничего не понятно, даже догадок нет. Не стоит забывать, что всё может измениться завтра и логично это не объяснишь. Больше мне сказать нечего.



Бар «Хармс»

## Изменились ли продажи дорогого пива? Продолжают ли люди его покупать?

**Ольга Лазарева:** Дорогое пиво мы приравниваем к импортному. Из-за сложностей с логистическими поставками, конечно же, объём продаж такого пива снизился, но не критично, всего на 7%. При этом рост СТМных позиций и отечественных марок перекрывает процент падения импорта. Посетители магазина не стали покупать меньше пива, они начали переходить на другие бренды.

Бабр продолжит внимательно следить за событиями.

Автор: Виктор Кулагин © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, СОБЫТИЯ, РОССИЯ, БУРЯТИЯ 👁 33916  
12.08.2022, 14:20 📌 585

URL: <https://babr24.com/?IDE=233191> Bytes: 7817 / 6759 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:  
- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:  
[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Виктор  
Кулагин.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)  
Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)  
эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)