

Елизавета Филоненко
СИСТЕМА РЕКЛАМНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ АЛКОГОЛЬНОЙ
ПРОДУКЦИИ «СЯБРЫ» НА РЫНОК ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Республика Беларусь – активный экспортер. Экспорт белорусской продукции представлен широкой номенклатурой, среди которой обширно представлена и алкогольная продукция. Беларусь поддерживает торговые отношения более чем с 180 странами мира, главный экспортер – Россия. Среди западноевропейских стран наиболее активно развиваются отношения у Беларуси с Великобританией и Нидерландами. Рынок Великобритании – престижная площадка для ведения бизнеса, куда белорусским производителям и экспортером очень выгодно попасть. Но при этом нужно учитывать как специфику рынка Великобритании, так и особенности отечественной продукции.

Водки и настойки “Сябры” выпускаются на собственном производстве “Завода виноградных вин “Юбилейный”, который находится в непосредственной близости от Гомеля. “Сябры” – водки и настойки, созданные специально для друзей. Это – доступный продукт, который прекрасно дополнит праздничное застолье в компании близких по духу людей и имеет ярко выраженный «славянский» акцент, нацелен на рынки стран постсоветского пространства.

Символ бренда “Сябры” – “славянская” троица. Это – друзья, в которых каждый может увидеть себя. Встреча с настоящими друзьями – это всегда повод повеселиться, расслабиться в компании близких людей. В основе идеологии торговой марки лежит «славянская» дружба. На всей территории бывшего Советского Союза «сябрами» называли белорусов, особенностью менталитета которых всегда считалось дружелюбие, гостеприимство и доброта. Именно дружба и стала стержнем для формирования и развития торговой марки.

«При производстве водок и настоек “Сябры” используются только натуральные компоненты. Вода проходит многоступенчатую тончайшую очистку для обретения особой мягкости. Зерновые спирты класса “Люкс” соответствуют высоким требованиям и стандартам качества» [1]. Продукция ТМ “Сябры” получила признание на престижных международных конкурсах. Так, водка “Сябры. Чистая” уже три раза была удостоена золотой медали конкурса “Продэкспо” в Москве (2013, 2014, 2015) и получила наивысшее признание независимых экспертов. И это не единственная награда. В 2015 году водка “Сябры. На березовых почках” получила золотую медаль “Продэкспо”, а настойка горькая “Сябры. Домашняя с хреном” отмечена серебряной наградой. Так же про-

дукция ТМ “Сябры” была отмечена на международном конкурсе “Золотой Грифон”.

Продукция ТМ "Сябры" имеет сертификат соответствия требованиям технических нормативных правовых актов СТБ. Достигнутый успех – результат неустанной работы компании над рецептурами, строгим отбором сырья, контролем качества на всех этапах производства продукции. «Наше основное отличие от конкурентов, занятых, к примеру, производством вин, состоит в том, что компания предпочитает работать с уже хорошо зарекомендовавшими себя европейскими брендами (ТМ “Домкеллерштольц”). То есть мы осуществляем выпуск марочной продукции на условиях франчайзинга. И в то же время освоили выпуск собственной продукции, уже заявившей о себе как о перспективном бренде» [2].

У компании СООО “Белвингрупп”, владеющей брендом “Сябры”, – богатый опыт в экспорте продукции. Компания поставляет ее в такие страны, как Германия, Россия, Венесуэла, Литва, Израиль, Латвия, Грузия, Армения. До сентября 2015 года в Великобритании была запрещена реклама алкогольной продукции в прессе. Допускалось только размещение рекламы алкоголя на билбордах и настенная реклама в метро и на улице. Показ рекламных роликов был возможен только на разнообразных презентациях и конкурсах. Сегодня данное требование отменено, поэтому реклама водки возможна во всех британских средствах массовой информации. Упор при этом целесообразно делать на телевизионной рекламе, интернете и печатных средствах массовой информации, так как именно эти СМИ пользуются наибольшей популярностью в Великобритании. Также в этой стране не было лицензирования экспортеров и это делало рынок стихийным. Но в сентябре 2015 года британскими властями введен закон о лицензировании экспортеров с очень жесткими требованиями, что сильно сократило количество компаний, поставляющих свою продукцию в Великобританию.

Отпускная цена, по которой СООО “Белвингрупп” готова отправить свою продукцию на экспорт, – 72 евроцента за одну бутылку. Одна партия – 20000 бутылок. Доставка такой партии – 2250 евроцентов, за одну бутылку 11 евроцента. Брокерские услуги составят 400 евро за партию, то есть 2 цента за одну бутылку. Из этого следует, что при входе на акцизный склад стоимость одной бутылки будет равна 85 евроцентов, что составляет 0,52 фунта стерлингов. «В Великобритании таможенные пошлины и сборы за импортируемые товары взимаются при пересечении таможенной территории Соединённого Королевства. Организациям, регулярно осуществляющим импорт товаров, разрешается отсрочка до 30 дней. Помимо таможенных пошлин отдельные импортируемые това-

ры (как например алкоголь, табак, нефть, нефтепродукты, транспортные средства) облагаются акцизным налогом» [3].

Акцизы – вторичные налоги на товары не первой необходимости (ExciseDuties). Акцизные сборы по отдельным товарам значительно различаются по размеру. Акцизный налог на алкоголь в Великобритании составляет 3,92 фунта. Следовательно, одна бутылка стоит 4,44 фунта + приблизительно 30% = 5,77 фунта. Это – себестоимость товара на выходе с акцизного склада. Следует учесть, что акцизный склад берет 20% от стоимости товара за свои услуги. Следовательно, при выходе с акцизного склада стоимость одной бутылки составит уже 6,93 фунта. В Великобритании действует свободное ценообразование, поэтому каждый магазин выставляет собственную наценку. Обычно она от 50% и более. При наценке магазина в 50% стоимость одной бутылки водки “Сябры” равняется приблизительно 10 фунтам, что относит эту водку к аналогам средней стоимости. Следовательно, и ориентирована она будет на средний класс.

Великобритания – страна, ассоциирующаяся с такими напитками, как виски или пиво. Действительно коренное население здесь мало употребляет водку, да и отсутствует собственное производство водки. Но в последнее время отмечено, что водка постепенно набирает популярность и начинает вытеснять другие напитки. Вся водка на прилавках супермаркетов – импортная. Наиболее популярные виды: Absolute – Швейцария, приблизительная цена 16 фунтов стерлингов; Blackwoods – Шотландия, 15 фунтов; ReykaiTaboo – продукты независимого шотландского предприятия William Grant & Sons Ltd., производителя одного из самых популярных в Великобритании виски Grant’s, цена приблизительно 18 фунтов; Greygoose – Франция, примерная цена 18 фунтов. Самая дешевая водка стоит около 5 фунтов, производитель Польша. Из данного списка видно, что водка “Сябры” оказывается в средней ценовой категории.

Следует также выделить категорию потребителей белорусской водки. В данный момент в Великобритании проживает немалое количество мигрантов, в основном индийцы. В 2010 году их проживало здесь более миллиона человек, из них половина – в Англии. Именно они являются основными потребителями водок и настоек. Примечательно, что данная группа людей очень уважает Советский Союз и все, что с ним связано. Поэтому продукция стран постсоветского пространства считается престижной в таких кругах. Логично основной упор сделать на данную категорию населения еще и по той причине, что в некрупных городах индийцам принадлежат более 70% магазинов.

Символ бренда "Сябры" – "славянская" троица. Но для рекламы в Великобритании стоит немного изменить концепцию: заменить славянскую троицу на интернациональную. Главная мысль рекламы – дружба не имеет границ, ни территориальных, ни расовых. А с водкой "Сябры" дружба станет только крепче.

Литература

1. Наша миссия // Сябры.by [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа :<http://vodka-syabry.by/mission/>. – Дата доступа : 20.12.2015.
2. Филоненко, Е. О подвигах, о доблести, о славе... и о "Сябрах" / Е. Филоненко // Продукт.by [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа :<http://www.produkt.by/Journal/item/2954>. – Дата доступа : 20.12.2015.
3. Практические процедуры доступа на рынок // ved.gov.ru [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа :http://www.ved.gov.ru/exportcountries/gb/gb_market/gb_pract_access/. – Дата доступа : 20.12.2015.