

10.02.2009, 14:40 Телеканал "РБК"/"Новости компаний"/.

Ведущая Мария Строева

Ведущая: Компания "Юнилевер" - мировой производитель продуктов питания и бытовой химии - объявила итоги деятельности за 2008 год. Чистая прибыль англо-голландской корпорации составила 5 миллиардов 290 миллионов евро - это на 28 процентов больше аналогичного показателя годом ранее. Оборот компании увеличился на 1 процент - до 40 миллиардов 520 миллионов евро. Несмотря на кризис, экономический рост "Юнилевер" был отмечен в 4-м квартале прошлого года. Так, чистая прибыль организации за этот период повысилась на 51 процент - до 1 миллиарда 190 миллионов евро, а оборот - на 3 процента - до 10 миллиардов 150 миллионов евро.

Владея сегодня семью крупными предприятиями в России, "Юнилевер" принял решение инвестировать дополнительно 100 миллионов евро в строительство многоцелевого комплекса в Тульской области. Новые предприятия по производству продуктов питания, оснащенные собственным логистическим центром, планируется возвести до конца 2014 года.

Сегодня у нас в гостях директор по корпоративным отношениям компании "Юнилевер Русь" Ирина Бахтина. Здравствуйте, Ирина. Рада вас видеть, уже в этом качестве теперь, у нас в гостях. Скажите, пожалуйста, принятие решений о строительстве вот этого многоцелевого и недешевого, судя по всему, комплекса принято в октябре 2008 года, когда уже все, в общем-то, пошло снижаться, если не сказать - обрушаться, - это просто оглашение заведомо составленных планов, просто уже неловко было отказаться, или абсолютно просчитанный шаг, потому что сейчас, казалось бы, не время вкладываться?

Ирина БАХТИНА, директор по корпоративным отношениям компании "Юнилевер Русь": Я прежде всего скажу, наверное, что отказаться было можно и эти планы, конечно же, они существовали, но решение было принято, решение стратегическое, объявить дополнительные инвестиции в строительство большого, мощного предприятия по производству самых разных категорий продуктов питания, включая майонез, соусы, сухие пищевые концентраты, пакетированный чай и так далее.

В общем-то я могу сказать, что, действительно, и заявленная сумма, и план строительства в период на пять лет в очередной раз подчеркнули долгосрочную стратегию развития компании в России, даже несмотря на то, что, действительно, объявление происходило в условиях уже нарастающего экономического кризиса и во всем мире, и в нашей стране.

Ведущая: Окупаемость вот такого комплекса в нынешних условиях удлинятся по срокам?

Ирина БАХТИНА: Сложно судить. Мы все-таки ориентируемся на то, что происходит на рынке сейчас. Наверное, об этом говорят с вами большинство гостей этой программы.

Ведущая: И мы с ними.

Ирина БАХТИНА: Да, и вы с ними, представляющих именно рынок потребительских товаров, продуктов питания в том числе. Все-таки мы видим, что базовые такие вещи, товары, наполняющие нашу потребительскую корзину, они по-прежнему пользуются заслуженным спросом, и такие категории, как, например, чай, они по-прежнему растут, в этом смысле растут и наши объемы соусов, включая излюбленный соус россиян - майонез, и пищевые концентраты. Здесь все нормально, поэтому мы смотрим достаточно с оптимизмом вот на эту часть нашего бизнеса.

Ведущая: Поскольку решение о строительстве комплекса было оглашено на тульском форуме, если я не ошибаюсь, и там же было выступление главы компании, конкурирующей с "Юнилевером", такое забавное заявление о том, что даже в условиях кризиса россиянки вряд ли перестанут мыть голову и всякие еще манипуляции косметического толка с собой проделывать. Как-то это так прозвучало несколько пренебрежительно по отношению к россиянкам на самом деле, но если говорить серьезно, насколько сейчас будут востребованы товары среднего ценового сегмента и чуть выше? Вы будете каким-то образом координировать свое присутствие вот именно по ценовым сегментам?

Ирина БАХТИНА: Это очень хороший вопрос, потому что, действительно, буквально на днях, опять же, и "Тройка Диалог" проводила форум "Россия-2009", где нас пригласили немножко поразмышлять, пообсуждать эту тему. И в общем-то, все крупнейшие производители пришли к тому, что, безусловно, структура спроса будет корректироваться.

Ведущая: Я думала, вы скажете "пришли с вымытой головой", что очень приятно.

Ирина БАХТИНА: Что было бы, наверное, тоже неплохо. В целом, наверное, будет некоторая коррекция к переключению на более низкие ценовые сегменты. Весь фокус в том, что не настолько уж сильно вот это вот различие между высоким, средним и низкоценовым сегментом, в частности если мы говорим о категории продуктов питания. Может быть, в категории товаров персонального ухода, ухода за домом это немножко более явно выражено, но, в общем, мы говорим о совсем небольшой коррекции. При этом портфель "Юнилевер" в России представлен достаточно хорошо и сбалансирован для того, чтобы отвечать ожиданиям потребителей во всех ценовых сегментах.

Ведущая: Если продолжать как раз вот эту тему, и ценовую в том числе, как складываются отношения с розничными сетями? Потому что абсолютно все производители сейчас, приходящие в студию, говорят о двух проблемах: если кто-то с арендой завязан, значит, это аренда, плата за аренду помещений и отношения с розничными сетями.

Ирина БАХТИНА: Очень много слышим об этом, это такая очень модная тема и какое-то время назад, действительно, только и разговоров было о том, что, ну вот, дескать, производители готовы все поставлять, того же качества, в том же объеме, все замечательно, да и потребитель российский готов покупать наши товары, которые он предпочитает. Но вот есть некое такое промежуточное звено, в ком, собственно, вся и проблема, - это ритейлеры, это розница, это крупные сети, которые как будто бы не имеют в достатке наличности для того, чтобы закупать те самые товары.

Все-таки мы считаем, я и по себе могу сказать, я продолжаю ходить в супермаркеты пока еще, оставляя там какую-то часть наличных денег. Я думаю, что это продолжают делать многие российские потребители, не так уж слишком изменился этот поток, не все переключились на магазины другого формата.

Ведущая: Визуально, по крайней мере.

Ирина БАХТИНА: Поэтому люди несут деньги в магазины, и мы ожидаем, что они там, в общем-то, есть. Мы считаем, что все, что можно ждать от нас, как от производителя, чем мы можем, собственно, помочь, я не буду возвращаться сейчас к высказываниям Владимира Владимировича в Давосе известному, чем кто кому может помочь, и я совершенно разделяю его точку зрения в этом смысле, поэтому чем мы можем помочь - мы можем сделать какие-то достаточно привлекательные акции для потребителей, чтобы привлечь их именно в конкретные форматы, в конкретные супермаркеты, в конкретные розничные сети, сделать

какие-то привлекательные ценовые предложения, какие-то промо-акции. Это, наверное, то, что следует от нас ожидать сегодня, но не больше.

Ведущая: Как-то не хочется продавать себя задешево совершенно, никогда и никому.

Ирина БАХТИНА: Логично.

Ведущая: Что касается того объема товаров, которые производятся на территории России и реализуются не только здесь, вот соотношение того, что реализуется, производится и реализуется "Юнилевером" внутри России и поставляется за рубеж сохранится в этом году или будет каким-то образом изменяться?

Ирина БАХТИНА: Посмотрим. Я могла бы вот здесь что еще сказать по поводу нашего экспорта - это действительно очень важная составляющая нашего бизнеса, потому что "Юнилевер" смотрит на Россию, как на один из действительно приоритетных рынков в плане беспрецедентного роста, который Россия показывала достаточное количество лет. И мы все-таки надеемся, что и в будущем эта положительная тенденция, она продолжится. Именно с этим было связано то, что "Юнилевер" принял решение здесь серьезно развивать и какую-то инновационную базу, и производственную базу, и разработки новых продуктов, и делать ставку на нашу страну. Поэтому в какой-то момент очень сильно вырос экспорт, в частности товаров персонального ухода, по уходу за собой, в западные страны. То есть, например, в Европе сегодня мы покрываем практически весь Евросоюз с экспортом этой категории продукции, включая Швейцарию, Великобританию. В Евросоюзе мы говорим о Франции, Испании, Германии, Италии - там можно долго перечислять. Могло бы быть больше - вот о чем речь. Может быть, здесь немножко вот эта тенденция, она стабилизируется, но это будет связано не только, наверное, с той ситуацией экономической, которая сейчас есть. Это, в первую очередь, связано еще и с определенными законодательными вещами, которые необходимо решать, необходимо регулировать, и мы все время об этом говорим.

Ведущая: Сдерживаются?

Ирина БАХТИНА: Да, безусловно. Если мы говорим об экспорте наших дезодорантов и продукции по уходу за телом, то здесь мы все знаем, что в России есть обязательное требование - это тестирование на животных. А с 1 марта в Евросоюзе такая, в общем-то, вещь, она абсолютно не будет приветствоваться для импорта. То есть мы говорим не о том, что это будет определенным торговым барьером - это будет неким моральным барьером, это будет барьером с точки зрения европейского потребителя, потому что люди действительно смотрят на то, что они покупают и какими методами это тестируется. Здесь мы абсолютно выражаем нашу обеспокоенность и ведем диалог с контролирующими органами о том, что нам нужно гармонизировать стандарты более быстрыми, скажем так, темпами для того, чтобы экспорт из России, он нарастал.

Ведущая: Нарастал.

Ирина БАХТИНА: Мы в этом только заинтересованы.

Ведущий: У нас меньше минуты с вами остается, но я все-таки спрошу. Что касается того, как чувствуют себя поставщики сырья, вы же здесь производите продукты питания - да, это для себя, это вовнутрь. Вот поставщики пока не подводят вас и качеством, и задержками возможными в связи с тем, что происходит на рынке?

Ирина БАХТИНА: Да, мы в том числе используем, безусловно, очень активно российских поставщиков сырья. И в том числе новое производство, оно будет в первую очередь ориентироваться на сырье из российских регионов. Пока в этой сфере все нормально, но, опять же, и правительство должно поддержать местных поставщиков, это безусловно, в этой непростой ситуации.

Ведущая: Спасибо, Ирина. Удачи! Я напомню, сегодня у нас в гостях была директор по корпоративным отношениям компании "Юнилевер Русь" Ирина Бахтина. Удачи в делах и до встречи!