vinetur

Ardagh Group ищет покупателя на бизнес по производству металлических банок

Планируемый уход Ardagh Group усиливает неопределенность на рынке банок с ограниченными альтернативными мощностями

суббота, 7 ноября 2026 г.



Ardagh Group намерена продать бизнес по производству металлических банок, поскольку компания сосредоточится на стеклянной упаковке и других направлениях. Этот шаг вносит дополнительную неопределенность на и без того напряженный рынок поставок для производителей напитков.

О планируемом уходе стало известно в пятницу, 6 ноября, когда многие компании в отрасли напитков по-прежнему сталкиваются с ограниченной доступностью банок. Как сообщает Brewbound, проблемы с поставками сохраняются и продолжают оказывать давление на рынок, а спрос на банки остается высоким, несмотря на то что производители ищут надежных партнеров по упаковке.

В таких условиях у производителей остается мало возможностей для маневра. Смена владельца или стратегии крупного поставщика банок может повлиять на планирование производства, переговоры о договорах поставки и управление запасами. Для пивоваров, производителей готовых к употреблению коктейлей и других компаний, активно использующих алюминиевую упаковку, этот шаг может стать дополнительным источником риска на рынке, где и без того трудно обеспечить поставки.

Само по себе решение Ardagh не устраняет и не усугубляет общий дефицит, однако отраслевые эксперты, на которых ссылается Brewbound, отмечают, что уход компании с рынка металлических банок добавляет неопределенности в непростой момент. Рынок остается напряженным, а другие поставщики также сталкиваются с нехваткой мощностей. Это ограничивает возможности производителей быстро компенсировать утраченные объемы или без затруднений перенести все заказы к другому поставщику.

Это важно, поскольку упаковка для производителей напитков — не второстепенная статья затрат. Дефицит банок может повлиять на сроки розлива продукции, ассортимент предлагаемых форматов упаковки и возможности расширения дистрибуции. Небольшие пивоварни и молодые бренды коктейлей особенно уязвимы при перебоях с поставками: зачастую у них меньше переговорных возможностей и меньше долгосрочных контрактов, чем у крупных компаний. Даже признанным производителям приходится принимать непростые решения, если им нужно сменить поставщика в условиях общего напряжения на рынке.

Шаг Ardagh также подчеркивает более глубокое разделение в сфере упаковки напитков. Компания вновь сосредоточится на стекле и других направлениях, но значительная часть рынка пива, крепкого зельцера, энергетических напитков и коктейлей в банках по-прежнему зависит от металлической упаковки. Поэтому изменения в цепочке поставок банок могут быстро затронуть производителей напитков, которые почти не контролируют упаковочную часть своего бизнеса, но нуждаются в надежных поставках, чтобы продукция оставалась на полках.

В сложившейся ситуации рекомендации отраслевых экспертов однозначны: планировать заранее и не зависеть от одного источника поставок. Как сообщает Brewbound, производителям советуют по возможности диверсифицировать круг поставщиков упаковки, чтобы лучше справляться с перебоями на непростом рынке. Компаниям, выпускающим напитки, возможно, придется искать баланс между затратами и надежностью поставок, заключать контракты заблаговременно или корректировать планы по упаковке, если некоторые форматы станет труднее достать.

Проблемы на рынке, по-видимому, носят широкий характер и не ограничиваются одной компанией. Спрос остается высоким, а несколько поставщиков сталкиваются с ограничениями производственных мощностей. Поэтому за попытками Ardagh продать направление по выпуску металлических банок будут внимательно следить во всей отрасли напитков, особенно компании, которым нужны надежные поставки банок для производства пива, коктейлей и других напитков в упаковке.