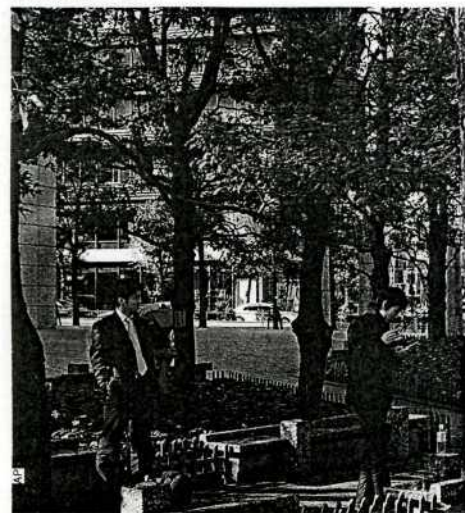


ДНЕВНИК НАБЛЮДЕНИЙ

золотые слова → с10
кто кого → с11
три вопроса → с14
продолжение следует → с16
пять случаев → с18



Сделкой с Gallaher JTI может повредить своим же дистрибуторам

После поглощения британской компании Gallaher японской Japan Tobacco Int. (JTI) на российском табачном рынке может появиться новый лидер. Есть шанс, что им станет не только производитель, но и дистрибутор. *твст: влад гринкевич*

Рынок с фильтром

В начале марта акционеры Gallaher одобрили сделку по поглощению со стороны JTI. Новая компания с заметным перевесом обойдет нынешних лидеров российского табачного рынка - Philip Morris и BAT. По данным агентства «Бизнес Аналитика», в 2006 году Philip Morris и BAT контролировали соответственно 26,6% и 18,6% рынка. Следом шли JTI (17,9%) и принадлежащая Gallaher компания Liggett-Ducat (17%). Так что теперь новый игрок сможет претендовать на долю почти 35%.

Официальную заявку на приобретение Gallaher за \$14,7 млрд JTI подала в прошлом году. На сегодня сделку одобрили Еврокомиссия и ФАС - причем в последней подчеркнули, что появление игрока с долей 35% не противоречит закону. Официальное завершение сделки состоится 18 апреля, после чего начнется объединение бизнесов.

Подробности того, как этот процесс будет проходить в России, пока неизвестны. Управляющий по связям с общественностью JTI Анатолий Верещагин пояснил: «до завершения сделки для обеих компаний действует строгий запрет на любые комментарии». Как минимум, новой компании придется оптимизировать ассортиментный портфель. А он, по мнению руководителя аналитической службы «Бизнес Аналитики» Владислава Жемчужникова, окажется перегруженным, поскольку некоторые марки будут конкурировать между собой. Поэтому у объединенного игрока на начальном этапе продажи могут даже несколько снизиться. Впрочем,

Жемчужников подчеркивает, что в итоге портфель брендов станет сильнее: «Марки JTI ориентированы преимущественно на средний и верхний ценовые сегменты, а основу линейки Gallaher составляют низкоценовые марки».

Более сложной задачей может оказаться создание общей дистрибуции. В России продукцию Gallaher реализует крупнейший отечественный дистрибутор «Мегаполис», в то время как японцы работают сразу с 11 компаниями. И в случае если будет выбран «Мегаполис», это станет серьезной проблемой для Philip Morris, ведь «Мегаполис» также является и ее единственным дистрибутором. Не исключено, что JTI на правах крупнейшего игрока сможет диктовать условия по ограничению представительства продукции конкурентов в портфеле дистрибутора.

Нынешняя уязвимость Philip Morris возникла совсем не по вине компании: до прошлого года у нее было три генеральных дистрибутора - «Меркурий», «Тен-трейд» и «Оптима». Бывший гендиректор компании в России Марк Дюрст считал такую систему оптимальной именно потому, что она исключала зависимость Philip Morris от дистрибуторов. Однако всего за один год «Мегаполис», дистрибутировавший марки Gallaher, Imperial Tobacco и Altadis, получил контроль над всей тройкой продавцов Philip Morris.

В пользу выбора «Мегаполиса» говорит и тот факт, что, по некоторым данным, права Gallaher на разрыв отношений с ним ограничены договором, так что сохранение единственного дистрибутора может оказаться и самым дешевым решением.

Впрочем, некоторые эксперты полагают, что Philip Morris все-таки подстраховался и входе объединения «Мегаполиса» с остальными дистрибуторами получил долю в его капитале. У JTI же такой страховки нет и, как отметил заместитель гендиректора ассоциации производителей табачной продукции «Табакпром» Виктор Стефашин, именно по этой причине компания и раньше считала «слишком опасным замыкаться на одного дистрибутора». Здесь же опасность давления на компанию со стороны дистрибутора будет особенно серьезна, ведь, собрав у себя портфели и Philip Morris, и JTI, «Мегаполис» может получить контроль более чем над 70% рынка. Некоторым же из нынешних дистрибуторов JTI, возможно, придется уйти с рынка (см. также материал на стр. 22).