

ПОЙМАТЬ ВОЛНУ

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ С КАЖДЫМ ГОДОМ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ АКТИВНЕЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ. КОЛИЧЕСТВО И СТОИМОСТЬ СДЕЛОК ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ АКТИВОВ ЗА РУБЕЖОМ РАСТУТ, КАК НА ДРОЖЖАХ. ПРИЧЕМ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В США И ЕВРОПЕ РОСТУ НЕ ПОМЕШАЛ, А, МОЖЕТ БЫТЬ, В ЧЕМ-ТО И ПОМОГ, ПОТОМУ ЧТО В РЯДЕ СТРАН ПОДЕШЕВЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АКТИВЫ. НЕ ИСКЛЮЧЕНО, ЧТО КАК РАЗ БЛАГОДАРЯ КРИЗИСУ МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬСЯ И ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ РОССИЯН, В КОТОРОЙ СЕЙЧАС ВСЕ ЕЩЕ ПРЕОБЛАДАЮТ СТРАНЫ СНГ.

АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

НАШИ ПЕРЕШЛИ ГРАНИЦУ По данным инвестиционного консультанта департамента due diligence НКГ «2К Аудит — Деловые консультации» Николая Спасского, в 2007 году внешние инвестиции России распределились примерно следующим образом. В Казахстан был инвестирован 31% общего объема внешних капиталовложений, в Центральную и Восточную Европу — 24%, Западную Европу — 19%, Украину — 15% и другие регионы — 11%.

Руководитель группы по сопровождению сделок слияния и поглощения PricewaterhouseCoopers, партнер компании Майкл Кнолл подсчитал, что, расширяя географию своей деятельности, российские компании совершили на зарубежных рынках приблизительно 100 сделок в 2006 году и столько же в 2007 году. «Объектами основных инвестиций стали компании соседних стран, таких как Украина и Казахстан. При этом главный акцент был сделан на предприятиях, работающих в секторе природных ресурсов».

Итак, самыми экспансивными за рубежом по-прежнему остаются компании ТЭК и металлургии, а также корпорации с участием госкапитала. К традиционно известным во всем мире российским корпоративным брендам, таким как «Газпром» или «Норильский никель», которые обязаны своей славой в первую очередь доминирующим положением на определенных ресурсных рынках, теперь добавляются новые имена. К примеру, опрошенные ВГ эксперты считают, что глобальным брендом постепенно становится «Северсталь», которая все больше закрепляется на североамериканских рынках. Кроме традиционно популярных сырьевых ресурсов и активов по их первичной переработке — металлургических и нефтеперерабатывающих компаний, можно отметить, что в структуре российских инвестиций за рубеж появляются новые точки роста. В частности, высокую активность на международных рынках развивают российские транспортные и телекоммуникационные компании, а также компании потребительского/розничного сектора. Руководитель PricewaterhouseCoopers, группы по сопровождению сделок слияния и поглощения, партнер компании Майкл Кнолл отмечает, что с учетом прочных позиций на внутреннем рынке российские телекоммуникационные гиганты имеют возможность превратиться в сильные международные бренды и встать в один ряд с крупнейшими игроками на рынке природных ресурсов.

По подсчетам Thomson Reuters, за I квартал 2008 года российские компании заключили международных сделок на \$13 млрд, и это уже вчетверо больше аналогичного периода прошлого года. Правда, по подсчетам аналитической группы AG Redial и компании «БКС Консалтинг», стоимость экспортных сделок за I квартал этого года составила 6,2% общей стоимости слияний и поглощений с участием российских компаний или примерно \$1,08 млрд. Тем не менее и эти исследователи отмечают увеличение доли зарубежных приобретений по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, когда внешние М&А составляли только 5,6%. Росстат, подводя итоги прямых инвестиций российских организаций

за рубеж, в I квартале этого года близок к данным «БКС Консалтинг» — \$1,29 млрд. Однако у государственных статистиков получается, что инвестиционный результат нынешнего года почти в 7 раз выше квартальных итогов по зарубежным капиталовложениям в начале 2007 года.

Кроме того, к формам международной кооперации российских компаний можно отнести создание различных форм альянсов, приобретение крупных, но не контрольных пакетов акций компаний индустриальных стран, обладающих лицензиями в производстве высокотехнологичной продукции. При анализе сделок слияний и поглощений такие сделки чаще всего не учитываются, однако именно создание альянсов является основной тенденцией для развития российских компаний, которые специализируются в обрабатывающих отраслях — машиностроении, автотроме, станкостроении.

Ведущий эксперт ЦПКР Дмитрий Абзалов считает, что причины активизации экспансии российских компаний за рубежом связаны с тем, что российский рынок сейчас растет более умеренными темпами по сравнению с предыдущими годами, а также темпы сдерживает укрепление рубля. Кроме того, появились новые серьезные игроки, готовые вкладывать средства в зарубежные проекты: это и госкорпорации, и укрупняющиеся компании второго эшелона, у которых появилась возможность поймать волну роста на пребывающих в кризисе внешних рынках, где цены на активы еще не достигли дна.

СНГ В ПРИОРИТЕТАХ Дмитрий Абзалов делит ареал зарубежной экспансии российского бизнеса на несколько зон. Первая зона — это страны СНГ, куда в той или иной степени входят все крупные и многие средние

российские компании. Примеров сделок или стартапов в странах СНГ можно привести много. В сфере сырьевых ресурсов очень популярен Казахстан. В частности, угольно-металлургическая группа «Мечел» стала владельцем зарегистрированной в Британии Ortel Resources, владеющей лицензиями на разработку казахстанских месторождений хрома «Восход» и никеля «Шевченко». Подконтрольная «Базэлу» компания «Базэлцемент» строит в Казахстане цементный завод. Украинские цементные заводы также вместе с активами «Интеко» выкупила компания «Евроцемент». В этой же стране российские компании контролируют часть нефтеперерабатывающих и металлургических активов. Покупки в странах СНГ, в основном на Украине, совершали также производители продуктов питания, ретейловые компании и компании финансового сектора, в частности страховые. У многих из них также открыты филиалы в государствах ближнего зарубежья. К примеру, у инвестиционной группы «Ренессанс» есть филиалы на Украине и в Казахстане. Кроме того, входящая в группу компания «Ренессанс Партнерс» учредила на Украине крупную франчайзинговую сельскохозяйственную компанию, которая арендовала и работает на 300 тыс. га пахотных земель. Очень активно ведут себя на этих рынках российские телекоммуникационные компании — «Вымпелком» и МТС. В частности, МТС начала сделки слияний и поглощений еще в 2002 году, когда купила 49% в СП с белорусской «Междугородной связью», а в 2004 году — украинского оператора мобильной связи УМС и 74% акций самого крупного оператора Узбекистана — Uzdnrobita. «Вымпелком» и родственная ему инвесткомпания Altimo купили на Украине «Киевстар» и «Украинские радиосистемы», киргизскую Bitel. «Экспансия россиян в страны СНГ связана с близостью культурных, языковых систем. В этих странах проще продвигать товар, к тому же во многих государствах ближнего зарубежья растет внутреннее потребление, и это является стратегическим ресурсом для российских компаний, — отмечает Дмитрий Абзалов. — К примеру, темпы роста ВВП Казахстана измеряются двузначными числами, а России — однозначными. Быстрее всего растет потребление на Украине, в Казахстане, частично в Узбекистане и Белоруссии. В Туркмении экономика тоже растет и в основном за счет того, что государство торгует газом, но там более закрытая экономика, куда сложно зайти любым иностранным компаниям». По мнению эксперта ЦПКР, усиление активности российских компаний стоит ожидать в Белоруссии, где сейчас наблюдается дефицит госбюджета и где в связи с этим ожидается приватизация крупных промышленных предприятий в газохимии, нефтехимии, нефтепереработке, производстве минудобрений. «Особенность менталитета Лукашенко не позволяет белорусскому лидеру привлекать западных инвесторов, которые обычно на приватизационные торги не допускаются. Так что в ближайшее



РОССИЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ ГОТОВЫ ТРАТИТЬ ПОЛУЧЕННЫЕ ОТ ПРОДАЖИ СЫРЬЯ ДЕНЬГИ НА СОВРЕМЕННЫЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА