

СОЕДИНЕННЫЕ МЕТКОМБИНАТЫ АМЕРИКИ

ЖЕСТКО СЕГМЕНТИРОВАВ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЗА СЧЕТ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ, СТАЛЕЛИТЕЙНЫЕ ХОЛДИНГИ РАСШИРИЛИ СВОИ «ВЛАДЕНИЯ» ЗА СЧЕТ АМЕРИКАНСКИХ АКТИВОВ. НАЧАВ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА ХАОТИЧНУЮ СКУПКУ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ, РОССИЙСКИЕ МЕТКОМБИНАТЫ К ОСЕННЕМУ ПИКУ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПОДОШЛИ С РЯДОМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО РАЗВИТИЮ НОВОПРИБРЕТЕННЫХ ЗАОКЕАНСКИХ ПРОИЗВОДСТВ И ЗАМЕТНО ВЫРОСШИМИ ДОЛГАМИ.

НАТАЛЬЯ ГОТОВА

АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА Для российских металлургических компаний, еще недавно зарабатывавших в России приличные деньги, экспансия за рубеж посредством сделок M&A стала одним из способов утилизации масштабных денежных потоков. По словам аналитика Альфа-банка Максима Семеновых, принимая решение о покупке североамериканских активов, российские металлурги не были готовы к кризису вообще и столь глубокому его проявлению в частности. Поэтому и договаривались они зачастую о покупке компаний по довольно высокой цене, полагая, что активы окупят себя за счет роста цен на сталь в 2009–2010 годах. По подсчетам аналитика ИК «Финам» Алексея Сулинова, в 2008 году отечественные металлургические компании потратили на поглощения американских компаний около \$6,5 млрд. А с учетом незакрытых сделок (pending status) сумма инвестиций в капитал американских компаний по результатам текущего года может составить более \$11,5 млрд. По оценкам аналитиков, сейчас лучше всех из российских стратегических инвесторов чувствует себя в США Evraz Group, у которой основные капиталовложения сконцентрированы в сохранившей доходность трубной промышленности и ванадиевом бизнесе, а также ее партнер по контролю над трубной компанией IPSCO Трубно-металлургическая компания (ТМК). В перечень американских активов Evraz Group входят производители стального проката Evraz Oregon Steel Mills и Claymont Steel Holdings, ванадиевая компания Strategic Minerals Corporation и контрольный пакет в трубной компании IPSCO (еще на 49% компании получила опцион ТМК). Последние три приобретения Evraz Group завершила в 2008 году.

При этом пресс-секретарь Evraz Group Татьяна Драчук говорит, что ее компания, несмотря на мировой экономический кризис, не планирует корректировать свою политику в Северной Америке. «Производственные планы на металлургических заводах „Евраз“ в США остаются без изменений, так как спрос и цены на производимую продукцию, в первую очередь на толстый лист и трубы большого диаметра, находятся на высоком уровне,— уверяет она.— Стан по производству рельсов полностью загружен заказами, станы по производству труб большого диаметра обеспечены заказами до конца 2010 года».

Аналитик ИК Sovlink Securities Николай Осадчий замечает, что основные статьи доходов от североамериканских активов Evraz Group составляют поступления от продажи толстолистового проката и трубной продукции, выпуском которых занимаются входящие в группу Oregon Steel Mills и IPSCO. «Наиболее прибыльным активом выступает канадская IPSCO, рентабельность которой в 2007 году составила 5,5%»,— поясняет эксперт. Аналитик Банка Москвы Дмитрий Скворцов также убежден, что североамериканские трубные активы Evraz в ближайшем будущем сохранят неплохую рентабельность хотя бы потому, что в США до 2010 года сохранится пик замен трубопроводной инфраст-

руктуры. Как в водно-коммунальном хозяйстве, так и в нефтяной промышленности срок службы труб подходит к концу, и во избежание аварий менять оборудование придется, несмотря на кризис.

В свою очередь, Максим Семеновых отмечает, что «инфраструктурные проекты, для которых нужна продукция IPSCO, запланированы, значит, сбыт гарантирован». Правда, он не исключает, что цены по контрактам все же придется корректировать в сторону снижения. В целом аналитики сходятся во мнении, что у Evraz Group не должно возникнуть серьезных проблем с североамериканскими активами. Если, конечно, группа сумеет разобраться со своей достаточно высокой долговой нагрузкой (только объем краткосрочной задолженности Evraz Group к концу года ожидается в размере \$2,2 млрд). А так как сейчас крайне сложно найти кредитные ресурсы под приемлемую ставку, то новых приобретений в США от Evraz Group аналитики в ближайшей перспективе не ждут.

ХОТЕЛИ КАК ЛУЧШЕ Некоторые сложности с американскими приобретениями возникли у Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК), который тоже хотел купить неплохой актив в трубной отрасли, но обнаружил, что по нынешним временам это слишком дорого. В середине октября появилась информация о том, что НЛМК пытается добиться снижения цены за крупного производителя труб и строительного профиля John Maneely Company (JMC). По первоначальной договоренности НЛМК должен был заплатить за американскую компанию \$3,53 млрд, но сейчас настаивает на уменьшении суммы платежа. Из-за разногласий с продавцами сделка может не состояться вовсе, хотя в этом случае будет лишена всякого смысла уже состоявшаяся покупка НЛМК металлургического комбината среднего эшелона Beta Steel примерно за \$350 млн (почти на 50 млн меньше изначально обнародованной суммы). Ведь Beta Steel российская компания приобретала в качестве поставщика заготовок для производства труб JMC.

По словам экспертов, не случись финансового кризиса, НЛМК мог бы очень своевременно появиться на американском трубном рынке. Ведь если ранее американским отраслевым компаниям существенно портили рынок дешевые поставки труб из Китая, то 30 июня Международная торговая комиссия ввела антидемпинговые пошлины на импорт трубной продукции из КНР в размере 99–701% от стоимости тонны труб. До этого НЛМК контролировал в США лишь небольшого производителя оцинкованного проката Winner Steel (Sharon Coating LLC), который россияне приобрели в 2006 году.

При этом эксперты разделились на два лагеря. Одни рады тому, что компания может за счет отказа от сделки и выплаты небольшой неустойки сэкономить свыше \$3,5 млрд, крайне необходимых именно сейчас, в условиях кризиса. Другие же эксперты полагают, что перспективы, которые

открывает для российской компании JMK, стоят того, чтобы осуществить рискованные и значительные инвестиции. В пользу хороших перспектив НЛМК на американском рынке говорит и специализация JMC на строительных профилях. В 2007 году объем рынка строительных профилей составлял 3,1 млн тонн. Расходы на строительство нежилой недвижимости в США продолжают расти, несмотря на снижение доступности финансирования. Ежемесячный рост в мае и июне 2008 года составил 1,1% и 0,8%. Эксперты самого НЛМК считают, что в течение ближайших пяти лет сектор коммерческого и нежилого строительства в США будет расти на 4,4% в год. Еще они делают упор на то, что у американской металлургической компании в числе крупных клиентов есть не только частные компании и сервисные центры, но и госсектор. А государственные затраты на строительство продолжают расти.

Кроме того, производство JMC имеет достаточно низкую себестоимость, потому что компания расположена на Среднем Западе и перерабатывает лом, основная часть которого собирается как раз в этом регионе. На этот регион приходится 60% от потребления горячекатаного проката в США и 40% от сбора металлолома. Поскольку США — крупнейший в мире экспортер лома, ежегодно поставляющий за рубеж 13–16 млн тонн (примерно пятую часть от общего объема сбора и переработки лома), цены на этот вид продукции в США ниже, чем на других международных региональ-

ных рынках, на \$40–50. В себестоимости слэбов Beta Steel тоже около 75% занимают затраты на приобретение ломового сырья. Около 80% поставок комбината также ориентировано на потребителей со Среднего Запада.

Ради таких радужных перспектив НЛМК решился на столь дорогостоящую покупку из заемных средств. В июле российская компания собрала \$1,6 млрд на оплату сделки за счет привлеченного предэкспортного финансирования и еще \$2 млрд должна была аккумулировать при помощи бридж-финансирования, предоставляемого Merrill Lynch, Deutsche Bank и Societe Generale. Однако когда 29 сентября сделка по приобретению JMC должна была быть закрыта, россияне отложили ее завершение и со 2 по 15 октября пытались договориться с продавцами о снижении цены. 15 октября входящая в состав Carlyle Group компания DBO Holdings подала иск в Южный округ Нью-Йорка, надеясь через суд принудительно заставить НЛМК закрыть сделку, а также возместить Carlyle Group ущерб, понесенный в результате изменения договоренностей, и судебные расходы.

«Сейчас НЛМК заинтересован пересмотреть стоимость покупки либо отказаться от нее, ведь решение о приобретении JMC принималось на фоне высоких темпов роста цен на сталь, а сейчас стоимость активов трубной компании упала втрое,— оправдывает позицию менеджмента НЛМК Максим Семеновых.— Если сделка состоится на старых финансовых условиях, комбинату придется нарастить крат-



АМЕРИКАНСКИЕ АКТИВЫ «СЕВЕРСТАЛИ»			
КОМПАНИИ	МОЩНОСТЬ (ТЫС. Т), ВИД ПРОДУКЦИИ	ПРОИЗВОДСТВО ЗА 2007 ГОД (ТЫС. Т)	ПОТРЕБИТЕЛИ
SEVERSTAL WHEELING	2400, СТАЛЬ	1058,9, ПРОКАТ	СТРОИТЕЛЬСТВО, АВТОПРОМ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ
SEVERSTAL SPARROWS POINT	3600, СТАЛЬ	2310, ПРОКАТ	ДАЛЬНЕЙШАЯ ПЕРЕРАБОТКА
SEVERSTAL COLUMBUS	1500, СТАЛЬ	ЗАПУЩЕН ТОЛЬКО В ОКТЯБРЕ 2007 ГОДА	АВТОПРОМ, СТРОИТЕЛЬСТВО, НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ТРАНСПОРТ
SEVERSTAL DEARBORN	3300, Г/К ПРОКАТ	НЕТ ДАННЫХ	АВТОПРОМ
MOUNTAIN STATE CARBON	1000, КОКС	НЕТ ДАННЫХ	ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ
DOUBLE EAGLE	800	НЕТ ДАННЫХ	АВТОПРОМ
SPARTAN STEEL	НЕТ ДАННЫХ	ОКОЛО 410	АВТОПРОМ
DELACO STEEL PROCESSING LLC	НЕТ ДАННЫХ	НЕТ ДАННЫХ	АВТОПРОМ
SEVERSTAL WARREN	1220, СТАЛЬ	НЕТ ДАННЫХ	МАШИНОСТРОЕНИЕ

КОНКУРЕНТЫ



Страхование промышленных предприятий

Департамент страхования имущества и ответственности
Управление промышленного страхования
127994, Россия, г. Москва, ул. Лесная, 41
Тел.: 8 (495) 959 4739
Факс: 8 (495) 725 7325
E-mail: fireins@ingos.ru





ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555
www.ingos.ru



ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh
ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.®