



АМЕРИКАНСКУЮ AK STEEL РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОГЛОТИТЬ МОГУТ, А ВОТ НА НЕМЕЦКУЮ THYSSENKRUPP СИЛ НЕ ХВАТИТ

Аналитик ИК «Проспект» Дмитрий Парфенов считает, что интересных для приобретения активов в Канаде и США довольно много, однако переговоры о покупке не всегда увенчиваются успехом — многие компании имеют высокие социальные обременения, включающие выплаты пенсий и пособий персоналу: «Работать в государствах с высокими социальными и экологическими стандартами для российского бизнеса все еще психологически сложно. «Северсталь» и «Евраз» уже привыкли работать в таких условиях, а ММК будет непросто отладить схемы общения с правительством, профсоюзами». Эксперт «Проспекта» не исключает, что после того как КНР охладит рынок избыточной продукции, цены на проблемные активы в США, Канаде и Европе тоже начнут плавно снижаться, поскольку металлургический бизнес в этих странах имеет высокие эксплуатационные затраты. Джон Сурма из US Steel также отметил, что в США металлургическим компаниям живется тяжело из-за очень жестких норм на выбросы парниковых газов.

**ЗАСТОЛБИТЬ РЫНОК** В Восточной Европе с ее недорогой рабочей силой и достаточно мягкими экологическими требованиями уже разобраны практически все интересные активы, включая предприятия второго эшелона. Аналитик ИК «Проспект» Дмитрий Парфенов считает, что в регионе все еще можно найти и реанимировать небольшие предприятия, которые либо были закрыты в процессе банкротства, либо работают не на полную мощность. Также все еще можно покупать активы в процессе приватизации. Примером может служить недавняя покупка группы «Кокс» (входит в Промышленно-металлургический холдинг братьев Зубицких). На приватизационном конкурсе россияне приобрели 55% Slovenska Industrija Jekla (Slovenian Steel Group), которая состоит из семи компаний, в том числе круп-

нейшего в Словении производителя стали Acroni и производителя сортового проката и спецстали Metal Ravne. Сергей Донской из компании «Тройка Диалог» считает, что интересными могут быть активы в Польше (хотя в этой стране доминирует Arcelor Mittal), Словении, на Украине и в Казахстане. Российские предприниматели уже имеют несколько договоренностей о сделках M&A на Украине. Алишер Усманов ведет переговоры о слиянии «Металлоинвеста» с Индустриальным союзом Донбасса, а также по покупке Криворожского ГОК окисленных руд; ТМК договаривается с Виктором Пинчуком о выкупе трубной компании «Интерпайп». «Этот процесс начался и завис, потому что на Украине снова обострилось политическое противостояние», — говорит аналитик. — Как только ситуация успокоится, ожидаю волну сделок M&A с украинскими активами. Думаю, это произойдет не раньше лета-осени».

По поводу возможностей сделок M&A с компаниями Южной Америки аналитики во мнениях расходятся. Сергей Кривохижин настроен критично: «Я считаю, что сделок в этом регионе не будет из-за отсутствия синергии. В Латинскую Америку по логистике невозможно поставлять слябы на перекачку, к тому же у местных компаний есть собственная руда, так что есть и первичный передел». Аналитик Deutsche UFG Ольга Окунева тоже сомневается, что российские компании станут приобретать активы в Южной Америке: «В этом регионе высокая степень консолидации, а крупнейшие региональные компании CSN (Cia Siderurgica Nacional), Usiminas сами покупают активы, участвуют в процессах консолидации. В прошлом году CSN не удалось купить американскую Wheeling-Pittsburgh Corp., и сейчас бразильская компания вновь готовится сделать предложение о покупке какой-то из металлургических компаний США. Правда, CSN планирует продать долю в бразильском пред-

приятии по добыче железной руды на руднике Касса-де-Педра, но всего лишь миноритарный пакет в 20–30%».

Дмитрий Парфенов придерживается другого мнения, указывая на то, что регион потенциально интересен для присутствия в силу как самых высоких после Китая темпов роста металлопотребления, так и общих перспектив развития экономики этих стран и существующего дефицита собственных сталеплавильных мощностей. А активность Китая по расширению присутствия в этом регионе способна спровоцировать и российские компании увеличивать активность в поисках партнеров. «Экономика в Бразилии, Мексике, Чили, Аргентине динамично растет. Но в этих странах немного металлургических активов, нет своего угля. У электрометаллургии тоже есть проблемы, связанные с недостатком мощностей по электрогенерации. В некоторых странах есть гидрогенерация, но и ее мощностей недостаточно. К примеру, после засухи в Чили производство меди в стране упало вдвое. Часто из-за нехватки электроэнергии металлургические предприятия оказываются загружены не на полную мощность», — говорит аналитик. Алексей Морозов не исключает, впрочем, что при определенном стечении обстоятельств стратегии в южноамериканских компаниях могут пойти на слияние или продажу крупного пакета российским компаниям. Также возможно строительство новых предприятий или приобретение небольших компаний, производящих спецстали или сортовую сталь, для того чтобы застолбить рынок. Но пока россияне продают в Латинскую Америку совсем небольшие объемы продукции.

Восточные и южные направления больше интересуют российские компании, чьи основные производства расположены в азиатской части России, — «Евраз», ММК, а также группу «Газметалл» («Металлоинвест»). Магнитка некоторое время пыталась внедриться на рынок Индии, безуспешно участвовала в конкурсе по продаже Pakistan Ste-

el Mills, договорилась о создании СП с марокканской Magrib Steel, интересовалась возможностью строительства производства в Египте и Гане. В мае этого года Магнитогорский металлургический комбинат договорился о строительстве нового метзавода в Турции, проект предполагается реализовать в партнерстве с местной компанией Atakas. Также недавно СМИ писали о планах группы «Евраз» по строительству нового предприятия во Вьетнаме. Сергей Кривохижин не исключает, что ММК может также купить долю в Magrib Steel.

Дмитрий Парфенов считает, что российские компании могут начать экспансию в Африку, в основном в государствах со стабильным политическим режимом, например ЮАР. Помимо Турции на Ближнем Востоке также интересны Саудовская Аравия и ОАЭ, которые ищут иностранных партнеров для развития металлургических проектов.

В Юго-Восточной Азии Дмитрий Парфенов считает интересными Вьетнам и Бирму. Год назад «Северсталь» интересовалась возможностями производства металла в КНР, однако оставила попытки внедриться в эту страну: власти Китая крайне неохотно дают согласие на покупку иностранцами активов в своей стране, тем более когда речь идет о дотируемой государством сталелитейной отрасли.

Аналитик инвестбанка UBS Алексей Морозов полагает, что российские металлурги могут приобрести компании на Филиппинах или в Южной Корее, а также в Малайзии. Однако аналитик считает, что почти в каждой из стран ЮВА есть некие особенности, осложняющие проведение сделок M&A. В Японии активы слишком дороги, в Индии и Китае иностранцев не ждут. Чтобы все-таки выйти на рынки ЮВА, российские компании могут реализовать проекты стартап в альянсе или самостоятельно. Строительство новых заводов в Азии будет популярно еще долго.

Сергей Кривохижин также считает перспективным для россиян рынок Египет: «Правительство этой страны намерено предоставить режим благоприятствования для российского бизнеса, создать специальную промзону для размещения металлургических и машиностроительных предприятий». Аналитик отмечает, что в Египте наблюдается рост строительства. К тому же Каир, вероятно, хочет диверсифицировать свой бизнес-связи, доселе в основном опирающиеся на США.

ММК, возможно, сумеет приобрести пакет в каком-то из индийских предприятий в процессе приватизации, которую сейчас проводит индийское правительство. «Как показал опыт ММК на рынке Пакистана, в Азии бизнес вести рискованно», — считает Сергей Кривохижин. — Зайти на эти рынки через покупку активов трудно. Но рынок растет высокими темпами. Так что если кому-то из россиян удастся попасть на эти рынки, им достанется более лакомый кусок пирога».

Все эксперты сходятся в том, что точно предсказать объекты для слияний или поглощений на мировом рынке черных металлов практически невозможно: в месяц эмиссары российских стальных холдингов проводят десятки встреч, обсуждая покупки тех или иных активов в самых разных уголках Земли. ■

## «НАШЕ, СЛАВЯНСКОЕ МЕСТО ПОКА ЧЕТВЕРТОЕ-ПЯТОЕ»

**НИКОЛАИ АНДРИАНОВ, генеральный директор Белорусского металлургического завода, поделился с BG своим мнением об экспансии российских компаний на зарубежные рынки.**



**BUSINESS GUIDE:** Российские металлургические компании все больше распространяют свое влияние на аналогичные предприятия в странах СНГ. Этот процесс служит росту национальных экономик этих стран?

**НИКОЛАИ АНДРИАНОВ:** То, что российские металлурги активно участвуют в расширении своих влияний вот так глобально, это я считаю правильно. Те законы рынка, которые существуют в России, дают им возможность расширять бизнес. И это нормальное явление. Я считаю, что, являясь акционерными обществами, имея

собственника, они вправе пользоваться этими возможностями. Развивая сеть предприятий по всему миру, российские компании следуют и законам глобализации. Другое дело, что в Белоруссии немного другая ситуация. Белорусский металлургический завод является одним из стратегических предприятий республики и не подлежит ни акционированию, ни приватизации. Правильно это или нет? Я считаю, мы должны работать по законам той страны, в которой живем.

**BG:** А вы считаете, что российские компании, выходя на мировой рынок, могут его принципиально изменить?

**Н. А.:** Всю жизнь Россия занимала четвертое-пятое места. Потому что есть еще китайский, индийский, корейский бизнес — это нужно учитывать. Я знаю многих руководителей российских металлургических компаний. Это серьезные, вдумчивые люди, которые правильно вкладывают заработанные

деньги. Наше, славянское место пока именно четвертое-пятое. А может, станет выше.

**BG:** Вы работаете в современных рыночных условиях. Как вам такой собственник, как государство?

**Н. А.:** В Белоруссии есть список из 100 предприятий, которые являются национальным достоянием. Все эти предприятия в ближайшее время своего статуса не изменят. Как я к этому отношусь? Положительно, потому что я наемный директор — вся заработанная прибыль, все налоги идут государству. Если я буду наемным работником в акционерном обществе, то, конечно, прибыль и всем другим будет распоряжаться собственник. Я считаю, что у меня, как простого руководителя, возможные изменения не должны вызывать другого отношения. Какая мне разница, на кого работать?

**BG:** На мировом рынке сейчас активно идет процесс консолидации. Насколько БМЗ

привлекателен для инвесторов? Или вы видите себя скорее покупателем активов?

**Н. А.:** БМЗ, конечно, привлекательная мишень для многих, учитывая имидж завода, состояние оборудования, основных фондов, а также постоянные инвестиции в реконструкцию завода. Все это притягательные факторы. У нас нет оснований чувствовать себя в какой-то зависимости от возможного поглощения, поскольку мы государственное предприятие. Мы даже не рассматриваем вопрос ни приватизации, ни акционирования. Однако ситуация в мире меняется, а решение принимает собственник.

**BG:** А как вы относитесь к недавней истории с «Криворожсталью», крупным металлургическим предприятием Украины, которое по политическим мотивам прошло процесс «повторной приватизации»? На ваш взгляд, привлечение иностранного инвестора было оправданно?

**Н. А.:** Я одно хочу сказать, что любое изменение статуса предприятия всегда происходит болезненно для коллектива и для производства. Я думаю, чем стабильнее собственник, к какой бы форме он ни относился, тем стабильнее работает предприятие. А то, что Mittal Steel купил «Криворожсталь», — мне, например, многое здесь непонятно. Например, непонятно, почему россияне прозевали это дело? Или украинцы. Мне, например, как нормальному славянину, жалко, когда настоящее достояние, то, что было создано за последние 50–70 лет, уходит к собственнику другой страны.

**BG:** То есть вы считаете, что «Криворожсталь» должна была достаться или России, или Украине?

**Н. А.:** Да, это мое частное мнение. Я бы хотел, чтобы это принадлежало или славянину, или славянской компании, а не Mittal Steel. Это было бы более справедливо.

Интервью взяла ОЛЬГА ХВОСТУНОВА