

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЫНКАХ ЕВРОПЫ

Обухова Ю.В.

Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина

Мировые рынки после нескольких лет рецессии и стагнации наконец-то пришли в движение и начали, пытаясь встать на ноги после очередного "удара", показывать существенные результаты в области слияний и поглощений компаний. Особое место в европейском экономическом пространстве занимают так называемые транс-границные слияния и поглощения. Активное участие в данном процессе принимает один из крупнейших энергетических концернов Западной Европы - Э.ОН. Компания делает ставку на приобретение новых активов за рубежом, от которых ожидает получение не только финансовой, но и политической выгоды

Начиная с 1990 года Европу лихорадит волна реструктуризации и реорганизации бизнеса. Почти все европейские компании, особенно мелкие и средние, постоянно рассматривают возможности заключения сделок по укрупнению бизнеса и расширению рынков и сфер присутствия (влияния). Пик слияний и поглощений компаний на Европейском рынке пришелся на 90-е годы XX века, особенно на их вторую половину. Самый большой объем сделок пришелся на 2000 год, когда сумма всех сделок по слияниям и поглощениям в Европе составила 526 млрд. долл. США. Подобному резкому росту количества слияний и поглощений в Европе способствовал ряд таких факторов, как продолжающийся подъем во многих отраслях промышленности, повлекший за собой консолидацию предприятий, ввод в обращение евро, сделавшего рынки более прозрачными, продолжающийся процесс дерегулирования рынков, давление со стороны рынков капитала и интернет-сообщение. Многие эксперты считают, что данные факторы и в будущем продолжать оказывать существенное влияние на процессы слияния и поглощения компаний в Европе и способствовать сохранению финансовых показателей по слияниям и поглощениям на высоком уровне.

Большинство компаний, принявших решение о слиянии с другими компаниями или их поглощении, преследуют одну из трех основных целей, а именно: возможность роста за счет приобретения дополнительных активов, стремление укрепить и усилить свои позиции на рынке; размещение свободных

средств, участие в прибыльном бизнесе; диверсификацию деятельности, большего контроля рисков, сохранение стабильности и емкости рынка и выход на рынки других стран.

Особое место в европейском экономическом пространстве занимают так называемые трансграничные слияния и поглощения, когда объединяются компании из разных стран. Однако, несмотря на то, что процесс идет, существует ряд существенных барьеров, встающих на пути (мешающих осуществлению) интернациональных сделок внутри Западной Европы, но (возможно) самой большой преградой на пути трансграничных слияний и поглощений является менеджмент компаний, а точнее боязнь руководителей столкнуться с другими культурами и национальными особенностями ведения бизнеса. По мнению экспертов, если бы компании преодолели свою боязнь работы в иностранной – чуждой им культурной среде, трансграничных сделок по слиянию и поглощению в Европе было бы гораздо больше. Опасение компаний по поводу чуждой культурной и бизнес-среды часто подогреваются СМИ, которые в своих оценках часто пользуются историческими аналогиями и вспоминают старые межнациональные конфликты. Ситуация порой доходит до абсурда, когда, помимо военных поражений вспоминают проигранные футбольные матчи.

Особенно активно процессы слияний и поглощений компаний идут на энергетическом рынке Западной Европы, так как в настоящее время тема обеспечения надежности поставок энергоресурсов снова выходит на передний план. Однако, в эпоху глобализации мирового энергетического пространства ни одна компания ни в состоянии в одиночку обеспечить эту надежность.

В энергетическом секторе слияния и поглощения чаще всего происходят по вертикальному принципу (принципу создания вертикально-интегрированной системы). В Германии, как и в Европе наблюдается большая концентрация предприятий, работающих в сфере энергетики, что дает компаниям возможность свободы выбора и действий на поле слияний и поглощений с целью завоевания более выгодных позиций на рынке и привлечения на свою сторону большего числа клиентов.

Так, один из крупнейших в Европе энергетических концернов – Э.ОН, сам образовавшийся в 1999 году в результате слияния двух немецких химических и

электро-энергетических компаний VEBA и VIAG, хорошо чувствует себя в постоянно меняющейся рыночной среде и активно участвует в процессах слияний и поглощений на европейском энергетическом рынке.

Поводом объединения компаний VEBA и VIAG послужила конкурентная среда, претерпевавшая в то время постоянные динамичные изменения, а также желание роста и расширения деятельности, укрепления своих позиций и выхода на новые рынки. В энергетическом секторе, как и в телекоммуникационной сфере основной причиной изменений послужило дерегулирование европейских рынков. В то время как в химической промышленности и других отраслях толчком происходящих изменений стали начавшиеся процессы глобализации. После слияния данных компаний вновь образованный концерн Э.ОН сразу занял пятое место в Европе и среди поставщиков электроэнергии и стал третьим в Германии среди промышленных предприятий, и это было лишь начало его экспансии.

Ключевым направлением своей деятельности Э.ОН выбрал электроэнергетику. Предприятие поставило себе цель занять лидирующие позиции в Европе. Для этого было необходимо обозначить свое присутствие на рынках как можно большего количества стран Европы и быть готовым к дальнейшему развитию. Также было необходимо обозначить свое присутствие на других - неевропейских рынках.

В 2003 году Э.ОН объединился с одним из крупнейших поставщиков природного газа на европейский рынок – компанией Ruhrgas AG. Одной из основных причин объединения двух гигантов энергетического сектора европейской экономики – компаний Э.ОН и Ruhrgas AG послужило принятие в 1998 году закона «О новом правовом порядке энергетической экономики Евросоюза» и подготовка Второй газовой директивы. В том же 1998 году законодатели Германии утвердили новый порядок, предусматривающий полное открытие энергетического и газового рынков стран на федеральном уровне, после чего, согласно нормам европейского и национального законов, началось постепенное открытие рынков электроэнергии и газа Германии для всех желающих. К концу 2004 года рынок электроэнергии Германии был полностью открыт, в то время как другие страны ЕС, например Франция, не спешат

выполнять директивы Евросоюза и до сих пор не полностью открыли свои рынки для свободного доступа.

Несмотря на то, что при слиянии компаний возникли некоторые препятствия, такие как, например, определенные требования Антимонопольного Комитета Германии, ставившие одним из условий осуществления сделки избавление от долей в таких газовых и энергетических компаниях как «Гельзенвассер», «ФербунднетцГаз АГ», «ЭВЭ», «Байернгаз» и «Бремер Штадтверкен», объединение двух энергетических гигантов обернулось рядом положительных моментов для обеих компаний:

- обе компании получили доступ на новые для себя иностранные рынки, которые по сути были закрыты для каждой из них до объединения;
- увеличилась доля каждой из компаний присутствия на рынках других стран, как членов ЕС, так и не членов;
- удалось объединить стратегии дальнейшего развития бизнеса, бывшие до объединения по сути аналогичными, и сформировать новую, максимально ориентированную на успешное развитие бизнеса. ;
- улучшились позиции обеих компаний в конкурентной среде (по отношению к конкурентам);
- с объединением данных компаний возросла степень надежности энергетического сектора немецкой экономики и, в частности, энергоснабжения. Общеизвестным является факт, что в среднесрочной перспективе система газоснабжения и распределения газа Германии нуждается в значительных инвестициях, которые, по предварительным оценкам, составят от 6 до 8 млрд. евро. Объединив свои усилия, обе компании смогут наиболее эффективным образом решить задачу по расширению и улучшению работы газораспределительной инфраструктуры Германии как с технологической, так и с финансовой точек зрения;
- была проведена реорганизация работы обеих компаний, что привело к рационализации рабочего процесса и оптимизации их кадровой политики;
- объединенной компании все-таки удалось сохранить свое присутствие (участие) в таких компаниях как «Тюга» и «Хайнгаз», занимающихся распределением электроэнергии и газа в южной Германии.

В рамках проходящих в Западной Европе процессов либерализации рынков природного газа и электроэнергии и обеспечения свободного доступа к транспортным сетям всех желающих участников рынка (третьих лиц), обе компании, объединив свои активы, получили преимущество перед конкурентами, так у них появилась возможность более гибко оперировать своими сетями транспортировки энергоносителей. Помимо этого они могут принимать участие в ставших популярными в Европе аукционах по продаже энергоносителей, так как продавая свою продукцию, они могут сразу же предоставить покупателю возможность транспортировки энергоносителей по своим сетям по более привлекательным тарифам, чем другие участники аукциона, не имеющие собственных мощностей транспортировки. Компания планирует постоянно увеличивать продажи сырья через подобные аукционы и, например, к 2010 году продавать через открытые торги около 5% всего реализуемого ей газа в Западной Европе. Более того, в собственности объединенной компании находится одна из крупнейших газотранспортных сетей Германии. Это позволит ей в будущем стать ведущим игроком на внутреннем рынке Германии, так как, согласно прогнозам экспертов, спрос на природный газ в странах ЕС будет только увеличиваться, и наличие прямого сообщения с потребителями в виде собственной транспортной сети дает компании существенное преимущество перед конкурентами, как внутренними, так и зарубежными.

В одном из своих интервью заместитель председателя Правления концерна «Э.ОН» Ульрих Хартманн заявил, что: «Решение об объединении с Рургазом было судьбоносным как для Э.Она, так и для всей энергетики Германии, так как это слияние определенно привело к улучшению энергоснабжения страны и одновременно придало импульс развития конкуренции на рынке газа Германии, а также послужило тому, что новая компания в будущем может занять одну из лидирующих позиций в международном газовом бизнесе».

В 2004 и 2005 Э.ОН приобрел доли (вплоть до контрольного пакета) в ряде компаний, владеющих газотранспортными и электрораспределительными сетями в Чехии, Румынии и Венгрии (в том числе и бывшую когда-то национальной – компанию MOL).

Приобретя долю в венгерской компании MOL, бывшей до недавнего времени национальной, Э.ОН получил ряд преимуществ, главным из которых является выход, закрепление и занятие одной из лидирующих позиций на одном из важнейших рынков и газотранспортных перекрестков Европы, которым является Венгрия. Как известно, более двух третей всех поставок российского газа в Южную Европу осуществляется через территорию этой страны. Э.ОН также занял надежные позиции на внутри-венгерском рынке в секторах midstream и downstream, так как в его распоряжение перешли газотранспортные сети, несколько ПХГ и структур по сбыту газа. Выйти на рынок Венгрии было очень дальновидным решением еще и потому, что это позволило Э.ОН расширить свое присутствие на рынках стран – новых членов ЕС, что сразу же поставило его в более выгодное положение перед конкурентами, а также занять стратегические позиции, приобретя тем самым возможность быть более гибкими в единой газотранспортной системе Европы, создать которую пытается руководство Евросоюза.

В настоящее время ведутся переговоры о слиянии с шотландской энергогенерирующей компанией ScottishPower испанской Endesa.

Заключение сделки с Endesa намечено на конец 2006 года. Э.ОН планирует приобрести сразу 100% этой испанской компании и предлагает 27,5 евро за одну акцию этой компании. Общий объем предполагаемой сделки составит 29,1 млрд. евро. Главными причинами покупки испанской Endesa является географическое расширение присутствия компании, выход на новые рынки и энергетическая интеграция, а также перспективы развития и роста компании. Endesa будет очень хорошим дополнением концерна Э.ОН с географической точки зрения, так как до сих пор этот регион Европы не был охвачен стратегией расширения компании на запад европейского континента. Более того, Испания представляет собой достаточно быстро растущий, активно развивающийся рынок, а Endesa имеет интегрированную бизнес-модель, схожую с бизнес-моделью Э.ОНа. Если данная сделка состоится, то Э.ОН станет крупнейшим в Европе газо-энергетическим концерном и пятым по величине в мире.

Что касается выхода и усиления присутствия на неевропейских рынках, то в настоящее время Э.ОНу принадлежит несколько региональных распределительных энергосистем в США, а Endesa владеет долями ряда энергетических компаний в странах Южной Америки. Объединив свои усилия, эти компании смогут стать одним из крупнейших энергетических концернов в мире.

Однако на этом Э.ОН не останавливается, двигаясь все дальше на восток Европейского континента. Имея энергогенерирующие предприятия, электросбытовые и газораспределительные сети в Западной и Центральной Европе, концерн озабочен приобретением собственной ресурсной базы углеводородного сырья и созданием полноценной вертикальной интегрированной энергетической цепочки. Поэтому Э.ОНом было принято решение о приобретении месторождений углеводородного сырья. Приоритетной здесь является намечающаяся сделка с ОАО «Газпромом» по обмену активами. Э.ОН предлагает Газпрому по 50% акций в компаниях, владеющих газотранспортными сетями в юго-западной Венгрии в обмен на 24,5% акций принадлежащей Газпрому компании ОАО «Севернефтегазпром», владеющей лицензией на разработку Южно-Русского газового месторождения в Западной Сибири. Заключение сделки намечено на конец 2006 года.

Несмотря на то, что все эти сделки с одной стороны такие разные, с другой они имеют много общего, так как на их осуществление Э.ОН толкнули следующие обстоятельства, общие для рынков всех стран европейского энергетического пространства, а именно:

1. Быстро меняющаяся конкурентная среда:
 - приватизация многих национальных энергетических и газовых компаний (например, Газ де Франс и Электриситет де Франс);
 - продолжающиеся процессы консолидации (Suez/Elecabel, Edf/Edison);
 - завершающееся дерегулирование европейских рынков газа и электроэнергии;
 - создание единого Европейского рынка, лоббируемое управляющими органами Евросоюза.

2. Значительные объем инвестиций, которые необходимо будет вложить в европейское энергетическое хозяйство в ближайшие 15 лет:

- в ближайшее время Европе в достаточно большом количестве понадобятся новые энергетические мощности;
- необходимость большого количества инвестиций в электроэнергетику в связи с возросшей потребностью строительства большого количества переходных пунктов – трансформаторных станций из высоковольтных сетей в низковольтные;
- необходимость большого объема инвестиций в газовую инфраструктуру.

Это свидетельствует о том, что Э.ОН не боится выходить на новые рынки, работать в незнакомой для себя культурной и бизнес-среде, готов к различным преобразованиям и новшествам, как, например, глубокая интеграция энергетического и газового рынков.