МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

При поддержке :

Издатель : Межотраслевой экспертно-аналитический центр

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ.

Тематическое приложение

октябрь 2021

Перед Вами очередной выпуск тематического приложения к Бюллетеню Экспертно-аналитического центра Союза Нефтегазопромышленников России.

Исполнительный директор межотраслевого экспертно-аналитического центра Союза нефтегазопромышленников России Анатолий Замрий рассказал «БИЗНЕС Online» о том, какие цели преследует слияние нефтехимических активов ТАИФа и СИБУРа, зачем СИБУРу нужен такой акционер, как китайская Sinopec, и почему для российской индустрии разрастание одной компании «вряд ли будет хорошо».

Материал опубликован в деловой электронной газете «Бизнес Online» 6 октября, 2021

Как оценили сделку с ТАИФом: в тучные времена эта сумма могла бы быть другой

Замрий Анатолий Владимирович

Исполнительный директор МЭАЦ СНГПР

Председатель Комитета по оборудованию и технологиям нефтегазохимии и нефтепереработки СНГПР

Член Комитета ТПП РФ по энергетической стратегии и развитию ТЭК – подкомитет по информационным технологиям и инновациям в ТЭК

Член Совета Российского союза химиков

Член Комитета РСПП по техническому регулированию

Член Комитета РСПП по международному сотрудничеству

Член Комиссии РСПП по производству и рынку агрохимикатов

Член Комиссии РСПП по химической промышленности

Член Союза журналистов Москвы

“ «В тучные времена сумма сделки могла бы быть около 45-50 миллиардов долларов»

— Анатолий Владимирович, холдинг СИБУР и татарстанский ТАИФ в начале недели, 4 октября, завершили сделку по объединению на базе «СИБУР Холдинга» нефтегазохимических активов. По-вашему, это слияние или поглощение?

— На мой взгляд, это нормальное слияние, которое должно дать хорошие результаты как более крупному партнеру, так и второй стороне и Республике Татарстан.

— Если отбросить официальные пресс-релизы, кому и что подобное дает сейчас и в перспективе, а кто, может быть, теряет?

— Мое мнение, что это даст обеим сторонам достаточно очевидные выгоды при условии тщательной реализации декларируемых целей и задач. СИБУР получит:

- расширение мощностей и ассортимента, не занимаясь стройкой, монтажом и пр.;
- присутствие в очень мощном регионе, имеющем отличную школу отраслевых специалистов-профессионалов, которые крайне нужны СИБУРУ в процессе расширения деятельности (взамен сомнительных экспериментов в кадровой области с консалтерами, экспатами и другими непрофессионалами);
- дополнительную возможность оптимизации потоков и мощностей с учетом региональной ресурсной базы;
- расширение взаимодействия с республиканским машиностроением и пр.

А ТАИФ получает мощного партнера и возможность использовать его возможности в области финансов, рынков сбыта, GR и так далее.

— Сделку замышляли еще 10 лет назад, а сейчас вдруг решили все провести в ускоренном порядке и закрыть досрочно. Почему такая спешка?

— Подумав — решайся, а решившись — не думай. То есть те решения, которые тщательно готовились, необходимо быстро реализовывать. Не следует искать в этом никаких подводных камней.

“В понедельник (4 октября) было объявлено о завершении сделки по объединению нефтехимических активов ТАИФа и СИБУРа на базе «СИБУР Холдинга». «Возникновение гиганта скорее нужно для борьбы на крупнейших рынках за повышение доли в мировом масштабе. Впрочем, при разрастании неизбежны риски ослабления контроля, которые необходимо отслеживать и компенсировать», — говорит исполнительный директор межотраслевого экспертно-аналитического центра союза нефтегазопромышленников России Анатолий Замрий.

— После того как менеджеры СИБУРА ближе познакомились с нефтехимическим производством ТАИФа, прозвучали заявления о том, что дела у татарстанской компании даже лучше, чем думали в СИБУРе. Что имелось в виду?

— В нефтегазохимии все достаточно хорошо друг друга знают. И большие сделки долго и тщательно готовят. Поэтому не думаю, что менеджеры СИБУРа не знали реальной ситуации в ТАИФе. Скорее, такое заявление — это просто желание позитивно вести диалог и лишний раз похвалить своего партнера.

— Стороны не раскрывают сумму сделки. Как вы ее оцените?

— Оценочно — около 28 миллиардов долларов. Хотя в тучные времена эта сумма могла бы быть около 45–50 миллиардов.

— Гмм… То есть сумма сделки минимум в 1,5 раза меньше, чем могла оказаться? Интересно!

“ «Для российской индустрии разрастание одной компании и исчезновение конкуренции вряд ли будет хорошо»

— Мир накрывает уже четвертая волна пандемии коронавируса. Разве сейчас благоприятный момент для такой сделки?

— Абсолютно благоприятный. Обе стороны выигрывают в ситуации, когда один партнер крупнее, а другой несколько меньше.

— Что будет с налогами у объединенной компании?

— Для подробных комментариев налоговых перспектив у меня нет достаточно материала по сделке и намерениям сторон. Считаю важным вопросом, чтобы в плане налоговых поступлений Республика Татарстан получила дополнительные налоговые ресурсы в результате сделки, а не наоборот. Уверен, что эти моменты были предусмотрены в процессе подготовки слияния и согласований с региональными и федеральными органами государственной власти.

— Согласно материалам, опубликованным сторонами, создание объединенной компании позволит «повысить устойчивость ее нефтегазохимического бизнеса и конкурентоспособность на мировом рынке, создаст дополнительные возможности для роста российской нефтегазохимической индустрии…». Какие именно дополнительные возможности дает возникновение такого нефтехимического гиганта?

— Возникновение гиганта скорее нужно для борьбы на крупнейших мировых рынках за повышение доли в мировом масштабе. И данная задача будет решаться. Безусловно, подобное дает больше устойчивости. Впрочем, при этом необходимо контролировать управление — при разрастании неизбежны риски ослабления контроля, которые нужно отслеживать и компенсировать.

Для российской индустрии разрастание одной компании, появление гиганта и исчезновение конкуренции вряд ли будет хорошо. Но это уже вопрос для наших федеральных отраслевых регуляторов.

— В России у новой структуры остаются серьезные конкуренты? Как ее появление отразится на внутрироссийских ценах на пластики, каучуки и другую продукцию? Ведь, например, переработчики полиэтилена то и дело жалуются на дефицит сырья или его дороговизну.

— Отчасти я уже ответил на этот вопрос. Достаточно серьезными конкурентами являются «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «Татнефть», «Русгазальянс», ГК «Титан». Хотя по НГХ они все меньше или равны. И, если конкуренция станет уменьшаться, лучше не будет для российской отрасли.

— Что касается конкурентоспособности на мировом рынке, с кем и в чем мы там соперничаем в нефтегазохимической индустрии? Как изменится ситуация после данной сделки?

— На мировых рынках НГХ конкурируем с такими гигантами, как DOW и BASF. Эта конкуренция достаточно тяжелая. И для улучшения наших позиций СИБУР еще даже недостаточно гигантский. Есть куда развиваться для конкуренции в мировом масштабе.

— В документах также сказано, что стороны планируют реализацию совместных проектов, в том числе тех, которые позволят снизить выбросы парниковых газов. Это принципиально важный вопрос, поскольку мир взял курс на «зеленую» экономику, и Запад, вероятно, будет оказывать давление на Россию с помощью экологических инструментов, экологического налога и так далее. Как экологизации поможет объединение активов? И что за совместные проекты планируются?

— Объединение активов поможет заплатить этот налог. А если серьезно — безусловно, будут реализовываться совместные проекты в данной области для достижения целей устойчивого развития, в том числе экологических параметров. Тем более что в Татарстане очень тщательно подходят к сохранению и развитию экосистем той земли, на которой живут. Это такое особенное человеческое отношение. И будем надеяться, что подобные традиции и дальше продолжат поддерживать и развивать. И распространять шире — уже в зонах присутствия СИБУРа.

“«Участие Sinopec в СИБУРе — это привлечение на свою сторону очень крупного конкурента на мировом рынке»

— Крупнейшим акционером СИБУРа является Леонид Михельсон, обладающий 36 процентами, совладельцем компании — друг президента Геннадий Тимченко. Собственниками ТАИФа выступали члены семьи экс-президента Татарстана Минтимера Шаймиева, так что сделка не просто знаковая, но и с участием весьма влиятельных фигур. На ее подписании Михельсон сказал: «Мы давно к этому шли, обсуждали. Самое главное, чтобы мы одинаково смотрели на свое развитие и цели были одинаковыми». А если в дальнейшем выяснится, что у сторон разное видение, возникнут разногласия? Мы все помним историю «Башнефти» и АФК «Системы».

— Это скорее философский вопрос. Михельсон — гениальный управленец, промышленник и политик. Разногласия могут возникать на долгой дороге. Важно, чтобы они красиво и эффективно решались. Такой потенциал, безусловно, есть у партнеров.

— Долями более 10 процентов объединенной компании будет владеть бывшее и действующее руководство СИБУРа (12,325 процента) и «Согаз» (10,625). По 8,5 процента — у китайской Sinopec и фонда Шелкового пути. «Согаз» и китайцы будут на что-то влиять?

— Это тонкий вопрос управления интересами акционеров. Каждый участник имеет свою роль в организации и свои интересы. «Согаз» — страховая компания. Крупный бизнес без такого партнера сейчас невозможен. Sinopec — технологии, инвестиции и огромный

рынок как компонентов, так и сбыта. Плюс участие Sinopec в СИБУРе — это привлечение на свою сторону очень крупного конкурента на мировом рынке НГХ — еще один пример гениальных управленческих решений владельцев.

— Наконец, концептуальный вопрос: можно ли рассматривать сделку как продолжение консолидации российской экономики вокруг госкомпаний или структур богатейших людей страны (которых у нас по привычке называют олигархами)? Вспомним «Магнит», ту же «Башнефть» и так далее. По-вашему, данный процесс продолжится?

— Процессы консолидации — это нормальный естественный тренд, стремление к росту. А для эффективного управления такими процессами в масштабах отраслей и государства в целом существуют регуляторы, имеющие для подобного необходимые инструменты. Тот же минпромторг должен и может эффективно этим управлять, если мы говорим о НГХ, о происходящих в сфере процессах и перспективах. Только это необходимо делать крупноблочно и системно. Ручное управление всегда останется. Но это должна быть мощнейшая автоматическая интегрированная система управления взаимосвязанными отраслями — если мы говорим о регуляторах. А не ручное управление поставками какого-то, даже очень важного, продукта. На мой взгляд, в минпромторге есть достаточный потенциал для организации и развития таких системных инструментов и технологий управления взаимосвязанными отраслями.

Ответственный редактор *Сергей Черных*

При использовании данного материала обязательна ссылка на источник
info@sngpr.ru.com *www.sngpr.ru.com*