

## Die russische Stahlindustrie und die Ukraine

Von Stephen Fortescue, Sydney

### Zusammenfassung

Nach dem Ende der Sowjetunion arbeiteten die russische und die ukrainische Stahlindustrie weitgehend unabhängig voneinander. In beiden Ländern wurde die Stahlindustrie privatisiert und die neuen Unternehmer strebten nach vertikaler Integration. Mitte der 2000er Jahre begannen die russischen Stahlproduzenten sich dabei auch für ausländische Unternehmen zu interessieren und sahen sich alsbald mit dem Vorwurf eines politisch motivierten Vorgehens konfrontiert. Insbesondere hinter dem Engagement von Evraz in der Ukraine wurden geostrategische Interessen des Kreml vermutet. Diese Vorwürfe sollen im Folgenden anhand der Firmenpolitik von Evraz diskutiert werden.

### Einleitung

Zu sowjetischer Zeit war die Stahlindustrie soweit wie möglich geografisch konzentriert, das heißt, man versuchte Hütten- und Stahlwerke in der Nähe der wichtigsten Rohstoffe zu errichten, vor allem nahe der Eisenerz- und Kokssteinslagerstätten. Dies war Folge der Planwirtschaft sowie des Drucks der regionalen politischen Führer, die die Autarkie ihrer Regionen anstrebten. Das bedeutete auch, dass die Stahlindustrie der russischen und der ukrainischen Sowjetrepublik größtenteils selbstständig war. Beide verfügten über umfangreiche lokale Eisenerz- und Kohlevorräte. Mangan und Chromit, wichtige Stoffe zur Eisenlegierung, waren hingegen zumindest in Russland selten zu finden.

### Gemeinsamkeiten in der Entwicklung

Das hohe Maß an Selbstständigkeit der Stahlindustrien bedeutete, dass diese nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion im Großen und Ganzen in den neu entstandenen Ländern jeweils ihre eigenen Wege gehen konnten, ohne Zulieferungen über die neuen Grenzen hinweg organisieren zu müssen. Wenngleich jede Industrie ihren eigenen Weg einschlug, wiesen diese Wege deutliche Gemeinsamkeiten auf. In beiden Ländern wurde die Stahlindustrie privatisiert, auch wenn dies in der Ukraine langsamer voranschritt als in Russland. Beide Industrien überlebten den Einbruch der einheimischen Nachfrage, indem sie Exportmärkte erschlossen. Im russischen Fall lagen die neuen Märkte vor allem im Westen und in Asien; die Ukraine steigerte ihre Verkäufe auch deutlich nach Russland. Beide Länder hatten mit Anti-Dumping-Maßnahmen im Westen zu kämpfen, wobei die Ukraine diesem Problem auch in Russland begegnete. Russische Stahl- und Röhrenproduzenten beschwerten sich im Laufe der Jahre immer wieder über die billigen Importe aus der Ukraine. Das Steigen und Sinken der Einfuhrzölle ist hier eine Konstante in den Handelsbeziehungen, wobei die letzte Absen-

kung mit der Anhebung des Einfuhrkontingents für ukrainische Rohre nach Russland im Dezember 2010 zusammenhing. Eine weitere Gemeinsamkeit der beiden Industrien nach dem Zerfall der Sowjetunion war, dass sie eher nach vertikaler als nach horizontaler Integration strebten. Es ging ihnen also eher um die Kontrolle über Zulieferbetriebe als um die Übernahme von Konkurrenzunternehmen.

### Interesse an Anlagen im Ausland

Da eine vertikale Integration innerhalb nationaler Grenzen grundsätzlich erreichbar gewesen wäre, eine horizontale Integration aber wenig Anreize bot, ist es nicht verwunderlich, dass kaum Interesse am Erwerb von Anlagen im Ausland bestand, auch nicht im nahen Ausland (ehemalige GUS-Staaten). Sogar im Falle der Eisenlegierungen, bei denen die russischen Produzenten nicht auf Lieferungen aus dem Inland zurückgreifen konnten, gab es keine großen Anstrengungen zur Sicherung von Besitzrechten an den Zulieferern, die entsprechend der postsowjetischen Neuordnung im Ausland lagen. 75 % der sowjetischen Manganreserven lagen in der Ukraine und 86 % der Nachfrage kamen von dort. Russland verfügte nur über 5 % der Vorräte und die waren von schlechter Qualität. Was Chromit betrifft, verfügte Russland über 2 % der sowjetischen Reserven und stellte 5,5 % der Nachfrage. Der Großteil des sowjetischen Chromits lag in Kasachstan. Während der russische Hauptproduzent, das Elektrometallurgie-Kombinat Tscheljabinsk, behauptet, die Chromit-Situation durch die Erschließung von Vorkommen in der Jamal-Region zu verbessern, gab es so gut wie keine Fortschritte im Manganbereich, wovon große Mengen weiterhin aus der Ukraine importiert werden.

Man könnte sich fragen, warum die russischen Eisenlegierungswerke nicht versucht haben, die ausländischen Produzenten von Zulieferprodukten aufzukaufen. Rusal, ein russischer Aluminiumproduzent, bemühte sich immerhin darum, Besitzansprüche auf

den Hauptlieferer von Bauxit, das Aluminium-Hüttenwerk Mykolajiw in der Ukraine, aufzukaufen und zu halten. Hier spielte der geringe Enthusiasmus ausländischer Regierungen für solche Geschäfte eine Rolle. (Rusal warf man vor, Investitionsversprechen nicht eingehalten zu haben und drohte dem Unternehmen mit der Annullierung der Besitzrechte.) Es wird vermutet, dass auch Geldmangel ein Grund für die ausbleibenden Aufkäufe war, denn die Hersteller von Eisenlegierungen waren knapp bei Kasse.

Wenn schon die russischen Produzenten von Eisenlegierungen nicht daran interessiert waren, ukrainische Rohstoffproduzenten aufzukaufen, war erst recht nicht zu erwarten, dass die Stahlproduzenten, die ja im Allgemeinen über sichere Quellen für einheimische Inputs verfügten, daran interessiert gewesen wären. Dies entsprach in der ersten Hälfte der 2000er Jahre tatsächlich der Realität. Ab Mitte des Jahrzehnts jedoch entwickelten einige russische Stahlproduzenten plötzlich Interesse am Kauf ausländischer Anlagen, oft kurz nachdem sie erklärt hatten, dass sie genau daran nicht interessiert seien. Teilweise betraf dieses neue Interesse auch die Ukraine.

### Den Anfang macht Usmanow

Der Startschuss kam von Alischer Usmanow. Er war spät zum Klub der russischen Metallmagnaten gestoßen und fällt ansonsten dadurch auf, dass seine zentralen Unternehmensgüter eher Eisenerzminen (Lebedi und Michajlowka) als Stahlwerke sind (obschon seinem Unternehmen Metalloinvest die Metallhütten Oskol und Nosta gehören). 2005 sprach er davon, einen riesigen Stahlkonzern gründen zu wollen, der Anlagen in Russland, der Ukraine und Kasachstan unter einem Dach vereinen werde. Im darauffolgenden Jahr hieß es, er wolle Metalloinvest mit dem ukrainischen Unternehmen Industrieunion Donbass (ISD) fusionieren. Aus all diesen und den später bekannt gewordenen Plänen zum Einstieg in die ukrainische Stahlindustrie wurde jedoch nichts. Usmanow ist bei seinen Geschäften vorsichtiger als mit seinen Worten, vielleicht, weil er für die mutmaßlichen Pläne in der Ukraine und anderswo dann doch zu viele Schulden angehäuft hatte, um dort viel zu erreichen. Außer Evraz, wovon gleich die Rede sein wird, hat kein russischer Stahlproduzent großes Interesse an ukrainischen Anlagen gezeigt und keiner betreibt hier mehr als reine Handelsgeschäfte.

### Evraz kauft in der Ukraine ein

Das Unternehmen Evraz ist hier die große Ausnahme. Bevor die Beteiligung von Evraz an der ukrainischen Stahlindustrie en détail beschrieben wird, sind einige Hintergrundinformationen zum Unternehmen nütz-

lich. Die Evraz-Gruppe (zeitweilig bekannt als Evrazholding) ist aus einer Gruppe junger Absolventen des Moskauer Instituts für Physik und Technologie hervorgegangen, die in den frühen 1990er Jahren das Stahlhandelsunternehmen Eurasian Metals betrieb. Von den Gründungsmitgliedern hatten Alexander Abramow und Alexander Frolow den längsten Atem. Eurasian Metals kaufte zunächst Unternehmensanteile an den Produzenten, mit denen es Geschäfte machte, beteiligte sich dann am Management, um schließlich die ursprünglichen Eigentümer aus dem Unternehmen zu drängen. Auf diese Weise eignete sich Evraz drei Stahlunternehmen im Ural und in Sibirien an (Nischnij Tagil, Westsibirien, Nowokusnetsk). Im Juni 2006 verkauften Abramow und Frolow die Hälfte ihrer Anteile an den früheren Ölbaron Roman Abramowitsch, der nun mit 41,5 % größter Anteilseigner ist; ein gleichgroßer Anteil verblieb bei Abramow und Frolow.

Im Dezember 2007 wurde bekannt gegeben, dass Evraz dem Aufkauf von fünf Stahlindustrieanlagen der ukrainischen Privat-Gruppe zugestimmt habe, wozu Kokereien, eine Eisenerzmine und ein integriertes Stahlwerk gehörten (das Petrowskij Metallkombinat, Dnipropetrowsk, die Eisenerzmine Sucha Balka, das Dniprodzwerschinskij Kokskohlewerk und den Koksproduzenten Baglejkoks).

Der Preis betrug 3 Mrd. US-Dollar, wovon 50 % direkt und 50 % in Evraz-Anteilen bezahlt wurden. Die eingesetzten Anteile machten 9,72 % des Evraz-Kapitals aus. Ihor Kolomojskij, Miteigentümer der Privatbank, hielt nun diese Anteile und wurde damit Vorstandsmitglied bei Evraz (diesen Posten hat er heute nicht mehr inne).

Während der Geschäftsabwicklung mit dem Privat-Unternehmen erklärte Evraz, dass man mit diesem Schritt größere Liefersicherheiten anstrebe, insbesondere bei Eisenerz. Frolow sagte, »mit diesem Geschäft wird unser Grad der Selbstständigkeit bei Eisenerz wachsen und die Integration von Evraz in den Eisenerzbergbau wird sich fortsetzen«. Zu diesem Zeitpunkt konnte Evraz mit eigener Produktion in Russland nur 75 % seines Eisenerzbedarfs decken. Experten haben darauf hingewiesen, dass der Kauf neue Absatzmärkte für die Evraz-Kohle geschaffen habe und so entwickelte sich Evraz zu einem großen Kohleunternehmer, weit über die Bedürfnisse der eigenen Stahlproduktion in Russland hinaus. Bemerkenswert ist auch, dass die von Privat übernommenen Anlagen heruntergekommen und mit veralteter Technik ausgestattet waren. Dies stellte für Evraz jedoch kein Problem dar, denn es hatte sich in Russland bereits durch die Übernahme einiger der marodesten Produktionsanlagen und deren Modernisierung einen Namen gemacht.

## Was bringen die Geschäfte?

Trotz der verschiedenen Argumente für das Geschäft wurde es von den meisten Experten damals als strategisch nicht sinnvoll und übersteuert angesehen, insbesondere was die Bewertung der Evraz-Aktie betrifft. Sicherlich brachte der Deal Evraz in eine angreifbare Position gegenüber der Privat-Gruppe, da die erworbenen Güter nicht so einfach aus der Wertschöpfungskette des Verkäufers ausgekoppelt werden konnten. In der Tat sah sich Evraz gezwungen, Privat vor Gericht zu bringen, weil das Unternehmen den Transport von Eisenerzexporten aus Sucha Balka über das angrenzende Gebiet des Eisenerzkombinats Kriwyj Rih abgelehnt hatte. Sucha Balka, ohne eigene Aufbereitungskapazitäten, verlor außerdem den automatischen Zugang zu den der Privat-Gruppe gehörenden Aufbereitungsanlagen des Südlichen Bergbau- und Aufbereitungskombinats (IuGOK). Obgleich es Berichte darüber gibt, dass Evraz bald nach dem Kauf Kohle zu seinen neuen ukrainischen Kokeereien transportiert habe, heißt es in anderen Meldungen, Evraz habe schnell bemerkt, dass es nicht die erwartete Menge an Kohle aus seinen russischen Geschäften abziehen könne und seine ukrainische Koksproduktion deshalb mit angekaufter Kohle bestreiten müsse. Zu allem Überfluss machten die Anlagen Verluste, als die globale Finanzkrise zuschlug.

Diese Rückschläge schreckten das russische Unternehmen jedoch nicht ab, und im Dezember 2009 kauften Evraz-Verbündete 50 % plus 2 Aktien von der Industrieunion Donbass, angeblich für 1 Mrd. US-Dollar. (Es gab zunächst Gerüchte, Usmanow habe etwas damit zu tun, die sich jedoch als unbegründet herausstellten.) ISD, dessen größte Vermögenswerte die Metallkombinate Altschewsk und Dniprowsk, Dunafer in Ungarn sowie Huta Chęstochowa in Polen sind, hatte zu Beginn der Finanzkrise Probleme mit der Fremdfinanzierung bekommen. Das Unternehmen hatte unter anderem Schulden bei der Prominvestbank, an der die russische Bank für Außenwirtschaft (Wneschekonombank, WEB) seit Januar 2009 75 % plus 2 Aktien hält. Bald nach dem Deal kaufte die WEB 1 Mrd. US-Dollar Schulden von ISD auf.

Zu diesem Geschäft gibt es keinen Kommentar vonseiten des Unternehmens Evraz. Der Kauf wurde nicht direkt über Evraz abgewickelt und auf der Homepage des Unternehmens wird er ebenfalls nicht erwähnt. So sind zwangsläufig alle Überlegungen dazu Spekulation. Einige der angestellten Vermutungen betrafen die mögliche politische Komponente. Es gab Gerüchte, die den Eintritt von Evraz in die Ukraine, insbesondere den ISD-Deal, als Teil einer geostrategisch-politischen Kampagne des durchsetzungstarken Russland zur Wiederherstellung der Hegemonie in den ehemaligen Sowjet-

republiken ansahen. Hier galt Abramowitsch, der ein Jahr vor dem ISD-Deal zum Unternehmen gekommen war, als Mann des russischen Staates, der mit der WEB zusammenarbeite, um Vorteile aus der krisenverursachten Schwäche der ukrainischen Wirtschaft zu ziehen und strategische Anteile billig aufzukaufen. Angesichts der Tatsache, dass die beiden Hauptkandidaten bei der Präsidentschaftswahl, die zur Zeit des ISD-Deals stattfand, eine pro-russische Wahlkampfstrategie verfolgten, war es für Evraz leicht, sich zu engagieren. Auch wenn Evraz immer als Teil der Einflussphäre von Julija Tymoschenko gesehen wurde, traf sich Abramowitsch nach der Wahl mit Janukowytsch, um sich zu versichern, dass auch der neue Präsident mit dem Deal zufrieden sei.

Es wurde oft gesagt, Abramowitsch sei stets ein williges Instrument des Kreml gewesen, habe seinen Anteil am Exil Beresowskijs und am Bankrott von Yukos und habe schließlich auch sein Ölunternehmen Sibneft an das schnell expandierende Staatsunternehmen Rosneft verkauft. In der Stahlindustrie wurde weithin erzählt, dass sein Eintritt bei Evraz der erste Schritt einer vom Kreml entfachten Kampagne zur Konsolidierung der russischen Industrie gewesen sei. Tatsächlich aber hat Abramowitsch nichts dergleichen versucht, geschweige denn erreicht.

## Mangelnde Beweise für politische Motivation

Einige betrachten die mangelnde Wirtschaftlichkeit der Investitionen von Evraz in die Ukraine als Beweis für die politische Motivation dieser Geschäfte. Dagegen spricht, dass Abramowitsch zwar als gefügiges Instrument des Kreml gesehen werden kann, es aber keine Beweise dafür gibt, dass er seine persönlichen Interessen geopfert hätte, um dieser Rolle zu entsprechen. Es ist auch sinnvoll, das Engagement von Evraz in der Ukraine in den breiteren Kontext der Auslandsinvestitionen des Unternehmens zu stellen.

Zu der Zeit, als sich Evraz in der Ukraine engagierte, war das Unternehmen auch intensiv mit dem Kauf von Anlagegütern in anderen Teilen der Welt beschäftigt. Den Sprung ins Ausland machte es im Jahr 2006. In den ersten beiden Jahren kaufte Evraz drei große Eisen- und Stahlunternehmen in Nordamerika und Südafrika (Strategic Minerals Corporation, Highveld, Oregon Steel). Stahlwerke in Italien (Palini e Bertoli) und in Tschechien (Vitkovice) gehörten dem Unternehmen schon vorher. Im Jahr 2008 kaufte Evraz den US-amerikanischen Hersteller von Grobblechen Claymont und die kanadischen Großrohranlagen von Ipsco.

Auch wenn einige behauptet haben, dass russische Investitionen im Ausland Teil einer staatlich gelenkten strategischen Expansion seien, kann man die Aktivitä-

ten von Evraz in Nordamerika nur schwerlich in diesem Licht sehen. Wenngleich opportunistisch und vielleicht ein wenig leichtfertig, scheinen es kommerziell motivierte Investitionen zu sein. Man könnte argumentieren, dass die Geschäfte mit der Ukraine in das Muster der generellen Strategie von Evraz für das Ausland passten: ein wenig opportunistisch und bestimmt risikofreudig, mit der Bereitschaft etwas mehr zu zahlen als üblich.

Die Finanzkrise brachte Evraz die von Experten befürchteten Probleme bei der Schuldenrückzahlung, und das Unternehmen war das einzige auf dem russischen Stahlsektor, das Ende 2008 zur Teilnahme am staatlichen Notkreditprogramm (über WEB) gezwungen wurde. Aber es ist mit diesen Herausforderungen gut zurechtgekommen und zeigte nicht die Absicht, seine Auslandsstrategie zu ändern. Auch wenn die Pläne von Evraz bezüglich der ISD-Güter noch unklar sind, formuliert das Unternehmen in seinem neuesten Jahres-

bericht eine strategische Absichtserklärung: Modernisierung der Anlagen der Privat-Gruppe, inklusive des Ausbaus der Aufbereitungskapazitäten und der Schieneninfrastruktur in Sucha Balka.

### Resümee

Die Bereitschaft, Geld für ukrainische Unternehmen auszugeben, auch wenn das Geld von einer staatlichen russischen Bank zur Verfügung gestellt oder zumindest abgesichert wird, ist kein Beweis für ein staatlich induziertes geostrategisches Motiv. Diese Bereitschaft passt eher zu dem Bild von der risikofreudigen und umsatzinteressierten Unternehmenspolitik des Unternehmens Evraz. Allerdings ist dies wiederum kein Beweis dafür, dass die geostrategischen Interessen des Kreml bei den Investitionen in die Ukraine keine Rolle gespielt haben.

*Übersetzung aus dem Englischen: Judith Janiszewski*

### Über den Autor:

Stephen Fortescue ist Associate Professor für Russische Politik an der University of New South Wales, Sydney, Australien. Seine Forschungsinteressen betreffen die russische Bergbau- und Metallindustrie, die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Staat in Russland sowie die dortigen aktuellen politischen Prozesse.

### Lesetipps:

- Evraz: Annual Report and Accounts 2009, Moscow, 2010, [www.evraz.com](http://www.evraz.com)
- Fortescue, Stephen: Russia's Oil Barons and Metal Magnates. Oligarchs and the state in transition, Palgrave, Basingstoke, 2006, S. 233. (übersetzt ins Russische als *Russkie neftjanye barony i magnaty metalla. Oligarchi i gosudarstvo v perehodnyj period*, Stolica-Print, Moscow, 2008).
- Fortescue, Stephen: The Russian steel industry, 1990–2009, Eurasian Geography and Economics, Jg. 50, Nr. 3, Mai–Juni 2009, S. 252–274.
- Rumer, Boris Z.: Soviet Steel. The challenge of industrial modernization in the USSR, Cornell University Press, Ithaca and London, 1989.