



沙特石油化工产品领域的战略行动

在过去的 12 个月里，石油化工生产商面临了一场严峻考验。位于沙特阿拉伯的石化生产商也不例外。

全球生产商不得不应对收入水平大幅降低这一问题。生产商出售其产品的价格走势随原油价格的变化而变化，而自 2014 年年底至 2016 年年中原油价格大幅下跌，生产商正在努力恢复产品价格。

沙特阿拉伯的石化公司已遭受到了二次冲击。2015 年 12 月 28 日周一，政府意外宣布将提高基础原料价格，以支持国家降低财政赤字和削减能源补贴的国家财政目标。天然气（甲烷）价格（从 \$0.75/MMBtu）上涨至 US\$1.25/MMBtu，石化产品的主要原料乙烷（从 \$0.75/MMBtu）上涨至 US\$1.75/MMBtu。

2016 年上半年，部分公开上市的生产商通过 Tadawul（沙特股票市场）发表声明，预测这些交易条件将对其财务状况造成影响。

考虑到沙特政府近期公布的“2030 年愿景”和“2020 年国家转型计划”中所列的广泛原则，其余国内原料补贴也很有可能在未来十几年之后完全消除。天然气和乙烷价格届时将根据商讨结果而定。沙特王国国内的原料短缺意味着价格很可能会进一步上涨。

原料依赖于天然气或天然乙烷的沙特主要石化公司能采取哪些措施来试图提高其地位以应对当前环境呢？作为律师，我们目前观察到了将出现的三方面趋势。

资本成本

无论是通过消除瓶颈还是通过开发新设施，正在考虑新厂扩建的工厂所有者正在缩紧其向承包商提出的合同条款和条件。客户要求我们对标准合同模板进行重新审阅，以确保其明确列出了客户的权利和承包商的权利和义务。

例如，我们已协助某客户确保其有权缩减合同的工作内容，以防建造期间项目的经济情况有所改变以及客户希望减少或去除某些设施。我们也就加强对 EPC 承包商主张额外工作和延长时间的合同约束的方法提供了法律咨询建议。

对于处于建造中期的项目，客户要求我们就评估承包商的主张、发展策略以尽可能有效的解决主张给予法律支持。例如，我们曾帮助某客户就据称的业绩不佳和补救工作与技术许可方达成一致解决措施。我们也曾为另一客户进行一系列复杂的“优劣势”分析，该客户希望在与其两家 EPC 承包商进行和解商讨前对其合同中的法律地位有较好了解。对于延工项目，我们曾帮助客户发展详细的策略，以更好地确保项目尽可能较早完工。

在上述各个案例中，我们的使命是帮助客户节约财力，有效省时地完成其资本项目，以降低未列入预算成本的可能并确保工业生产按时启动。

政府征收较高的原料关税也使得项目所有者重新审视其天然气供应协议条款。取决于合同具体条款的规定，供应商可能没有单方提价的权利，特别是如果双方签约时特别约定了有关提价的固定费率或公式。在考虑同意价格上涨时，项目所有者应考虑要求分期提价和/或放宽合同其他条款（如，与“接受或付款”有关的罚则）。

如果某项目基于沙特王国的原始原料价格进行顺利项目融资，并依旧处于建造阶段或运营早期，对天然气供应的突然大幅开支要求将影响项目的融资模式。项目所有者将需讨论这一行动对其放款人的影响，并寻求维持其盈利水平的方法。

特殊产品

面对商品产品的较低价格，石化生产商目前也正在检测大幅提高特殊产品产量输出的可行性。特殊产品的市场价格近年来也较为强劲。

因此，工厂所有者目前正与技术许可方讨论获得创新技术，并要求我们就新的拟定许可协议的条款审查给予法律支持。在该等技术商业价值的驱动下，我们已努力帮助客户就生产和销售相关争议特殊产品的技术使用取得了广泛权利，且经常为中东和北非区域的独家权利。

生产商正在看到价值，例如，在谈判其在沙特阿拉伯工厂采用的相关技术的改进特许权利中看到价值。这些改进技术可被其他被许可方单独或与原许可方共同进行商业使用。此外，客户目前正在寻求取得灵活的商标权，旨在允许其使用与这些特殊产品已关联的商标名称和标识；该等权利会更容易地帮助产品获得在新市场的定位。

并购活动

位于沙特的生产商依旧具有某些竞争优势。原料价格依旧远低于国际

平均水平，且许多当地公司的现金仍相对较为充足。而其他公司的竞争优势相对较弱，这对那些具有财力优势的公司采取战略性收购可能是项不错的机会。

我们近期已看到了两例此类并购活动案例，一例是某客户正考虑通过购买生产资产进一步向下游发展，另一例是某客户已就收购某特殊产品的补充生产商采取行动。

每次交易的特殊主题都集中在从各个卖方获取一系列有利的和合适的声明与保证。比如，我们已花费时间商讨知识产权相关的担保、补偿和保证，并就产品质量责任、许可和同意、以及环境问题有关的重要声明与保证。

有利的声明与保证不仅给予收购者在收购时的高度舒适感，还为收购者整合收购并扩大新的合并经营范围提供有利开端。

总结

沙特王国的石化公司在世界生产领域的比例不断增加。他们在多年都保持了强劲增长。但是，近期的较低商品价格和较高原料成本都不可避免地触发了该行业的统一休整和战略思考期。

对项目合同（无论是 EPC 合同、技术许可还是原料供应协议）的审查、向特殊化学品生产的进军、或经过谨慎规划的并购活动都是帮助沙特

阿拉伯生产商确保其未来十几年良好规划和定位的措施。

联系律师

若想获取更多信息，请联系您的律所委托代表或以下所列律师之一。普通邮件信息可通过我们的“联系”表格进行发送，详见 www.jonesday.com/contactus/

袁黎明

上海
+86.21.2201.8106
lyuan@jonesday.com

Javade Chaudhri

华盛顿
+1.202.879.7651
jchaudhri@jonesday.com

Yusuf Giansiracusa

沙特阿拉伯
+966.12.616.3939
ygiansiracusa@jonesday.com

Andrew D. Ness

沙特阿拉伯/华盛顿
+966.13.849.6606 /
+1.202.879.7675
adness@jonesday.com

Marc O. Peisert

沙特阿拉伯/法兰克福
+966.12.616.3939 /
+49.69.9726.3120
mopeisert@jonesday.com

Edward Rose

沙特阿拉伯
+966.13.849.6609
erose@jonesday.com

以上文章为翻译版，阅读英文原版请点击：<http://www.jonesday.com/strategic-moves-for-the-saudi-petrochemicals-sector-10-05-2016/>

众达出版物不应被视为针对某事件或情形发表的法律意见。众达出版物旨在为读者提供一般信息。未经众达书面同意，任何人不得在其它出版物或诉讼中引用或引述众达出版物的内容。众达保留批准他人引用或引述众达出版物内容的权利。众达发表出版物的目的并非试图与读者建立律师和客户的服务关系；读者收到众达出版物也不表示律所与读者之间会构成律师和客户的关系。众达出版物中的观点仅属于作者的个人观点，并不一定代表律所的观点。