



沙特石油化工產品領域的戰略行動

在過去的 12 個月裡，石油化工生產商面臨了一場嚴峻考驗。位於沙特阿拉伯的石化生產商也不例外。

全球生產商不得不應對收入水平大幅降低這一問題。生產商出售其產品的價格走勢隨原油價格的變化而變化，而自 2014 年年底至 2016 年年中原油價格大幅下跌，生產商正在努力恢復產品價格。

沙特阿拉伯的石化公司已遭受到了二次沖擊。2015 年 12 月 28 日週一，政府意外宣布將提高基礎原料價格，以支持國家降低財政赤字和削減能源補貼的國家財政目標。天然氣（甲烷）價格（從 \$0.75/MMBtu）上漲至 US\$1.25/MMBtu，石化產品的主要原料乙烷（從 \$0.75/MMBtu）上漲至 US\$1.75/MMBtu。

2016 年上半年，部分公開上市的生產商通過 Tadawul（沙特股票市場）發表聲明，預測這些交易條件將對其財政狀況造成影響。

考慮到沙特政府近期公佈的“2030 年願景”和“2020 年國家轉型計劃”中所列的廣泛原則，其餘國內原料補貼也很有可能在未来十幾年之後完全消除。天然氣和乙烷價格屆時將根據商討結果而定。沙特王國內的原料短缺意味著價格很可能會進一步上漲。

原料依賴於天然氣或天然乙烷的沙特主要石化公司能採取哪些措施來試圖提高其地位以應對當前環境呢？作為律師，我們目前觀察到了將出現的三方面趨勢。

資本成本

無論是通過消除瓶頸還是通過開發新設施，正在考慮新廠擴建的工廠所有者正在縮緊其向承包商提出的合同條款和條件。客戶要求我們對標準合同模板進行重新審閱，以確保其明確列出了客戶的權利和承包商的權利和義務。

例如，我們已協助某客戶確保其有權縮減合同的工作內容，以防建造期間項目的經濟情況有所改變以及客戶希望減少或去除某些設施。我們也就加強對 EPC 承包商主張額外工作和延長時間的合同約束的方法提供了法律諮詢建議。

對於處於建造中期的項目，客戶要求我們就評估承包商的主張、發展策略以盡可能有效的解決主張給予法律支持。例如，我們曾幫助某客戶就據稱的業績不佳和補救工作與技術許可方達成一致解決措施。我們也曾為另一客戶進行一系列複雜的“優劣勢”分析，該客戶希望在與其兩家 EPC 承包商進行和解商討前對其合同中的法律地位有較好了解。對於延工項目，我們曾幫助客戶發展詳細的策略，以更好地確保項目盡可能較早完工。

在上述各個案例中，我們的使命是幫助客戶節約財力，有效省時地完成其資本項目，以降低未列入預算成本的可能並確保工業生產按時啟動。

政府徵收較高的原料關稅也使得項目所有者重新審視其天然氣供應協議條款。取決於合同具體條款的規定，供應商可能沒有單方提價的權利，特別是如果雙方簽約時特別約定了有關提價的固定費率或公式。在考慮同意價格上漲時，項目所有者應考慮要求分期提價和/或放寬合同其他條款（如，與“接受或付款”有關的罰則）。

如果某項目基於沙特王國的原始原料價格進行順利項目融資，並依舊處於建造階段或運營早期，對天然氣供應的突然大幅開支要求將影響項目的融

資模式。項目所有者將需討論這一行動對其放款人的影響，並尋求維持其盈利水平的方法。

特殊產品

面對商品產品的較低價格，石化生產商目前也正在檢測大幅提高特殊產品產量輸出的可行性。特殊產品的市場價格近年來也較為強勁。

因此，工廠所有者目前正與技術許可方討論獲得創新技術，並要求我們就新的擬定許可協議的條款審查給予法律支持。在該等技術商業價值的驅動下，我們已努力幫助客戶就生產和銷售相關爭議特殊產品的技術使用取得了廣泛權利，且經常為中東和北非區域的獨家權利。

生產商正在看到價值，例如，在談判其在沙特阿拉伯工廠採用的相關技術的改進特許權利中看到價值。這些改進技術可被其他被許可方單獨或與原許可方共同進行商業使用。此外，客戶目前正在尋求取得靈活的商標權，旨在允許其使用與這些特殊產品已關聯的商標名稱和標識；該等權利會更容易地幫助產品獲得在新市場的定位。

併購活動

位於沙特的生產商依舊具有某些競爭優勢。原料價格依舊遠低於國際平均水平，且許多當地公司的現金仍相對較為充足。而其他公司的競爭優勢相對較弱，這對那些具有財力優勢的公司採取戰略性收購可能是項不錯的機會。

我們近期已看到了兩例此類併購活動案例，一例是某客戶正考慮通過購買生產資產進一步向下游發展，另一例是某客戶已就收購某特殊產品的補充生產商採取行動。

每次交易的特殊主題都集中在從各個賣方獲取一系列有利的和合適的聲明與保證。比如，我們已花費時間商討知識產權相關的擔保、補償和保證，並就產品質量責任、許可和同意、以及環境問題有關的重要聲明與保證。

有利的聲明與保證不僅給予收購者在收購時的高度舒適感，還為收購者整合收購併擴大新的合併經營範圍提供有利開端。

聯繫律師

如需獲取更多信息，請聯繫您的律所委託代表或以下所列律師之一。普通郵件信息可通過“聯繫我們”表格發送，詳見 www.jonesday.com/contactus/。

袁黎明

上海
+86.21.2201.8106
lyuan@jonesday.com

Yusuf Giansiracusa

沙特阿拉伯
+966.12.616.3939
ygiansiracusa@jonesday.com

Marc O. Peisert

沙特阿拉伯/法蘭克福
+966.12.616.3939 / +49.69.9726.3120
mopeisert@jonesday.com

總結

沙特王國的石化公司在世界生產領域的比例不斷增加。他們在多年都保持了強勁增長。但是，近期的較低商品價格和較高原料成本都不可避免地觸發了該行業的統一休整和戰略思考期。

對項目合同（無論是 EPC 合同、技術許可還是原料供應協議）的審查、向特殊化學品生產的進軍、或經過謹慎規劃的併購活動都是幫助沙特阿拉伯生產商確保其未來十幾年良好規劃和定位的措施。

Javade Chaudhri

華盛頓
+1.202.879.7651
jchaudhri@jonesday.com

Andrew D. Ness

沙特阿拉伯/華盛頓
+966.13.849.6606 / +1.202.879.7675
adness@jonesday.com

Edward Rose

沙特阿拉伯
+966.13.849.6609
erose@jonesday.com

以上文章為翻譯版，閱讀英文原版請點擊：<http://www.jonesday.com/strategic-moves-for-the-saudi-petrochemicals-sector-10-05-2016/>

眾達出版物不應被視為針對某事件或情形發表的法律意見。眾達出版物旨在為讀者提供一般信息。未經眾達書面同意，任何人不得在其它出版物或訴訟中引用或引述眾達出版物的內容。眾達保留批准他人引用或引述眾達出版物內容的權利。眾達發表出版物的目的並非試圖與讀者建立律師和客戶的服務關係；讀者收到眾達出版物也不表示律所與讀者之間會構成律師和客戶的關係。眾達出版物中的觀點僅屬於作者的個人觀點，並不一定代表律所的觀點。