

Отраслевая интеграция по-европейски

Нефтехимические производители Европы считают, что консолидация помогла им выжить в условиях экономического спада

Оксана Грунченко

Консолидация позволяет значительно снизить себестоимость производства и повышать его эффективность. Несмотря на то, что объединения и поглощения в отрасли уже состоялись, производители нефтехимической продукции не перестают искать новых партнеров для слияний и приобретений. Вдобавок, рыночный спад побуждает в некоторых игроках стремление покинуть бизнес. Как бы там ни было, наблюдатели считают, что еще один этап консолидации неизбежен — даже после того, как рынок восстановится.

Компании, которые еще не вышли на мировой уровень, должны принять решение либо о расширении нефтехимического производства, либо об уходе с рынка.

Большая часть европейских объединительных процессов была связана со слияниями и приобретениями, которые инициировались крупнейшими нефтяными компаниями, но консолидация эта не была связана со стремлением

усилить «нефтехимическое направление», считает господин Carl van Camp, вице-президент корпорации Atofina по производству основных химикатов. Van Camp замечает, что, например, приобретение Veba Oel корпорацией BP и поглощение DEA (Гамбург) компанией Shell объяснялись стремлением объединить нефтеперерабатывающие мощности. Пожалуй, и формирование TotalFinaElf, материнской компании Atofina, вызвано сходными мотивами. Впрочем, сейчас, когда объединение уже состоялось, консолидированные компании налаживают взаимодействие и в области нефтехимии.

Диктат прибыльности

Как говорит Philip Leighton, консультант Jacobs Consultancy (Лондон), слияния и приобретения вовсе не обязательно ведут к увеличению доходности. Например, производство метанола не может быть более прибыльным, потому что, во-первых, здесь имеется явный лидер в лице Methanex, а во-вторых, уровень доходности в производстве метанола диктуют цены на сырье.

«Консолидированные компании должны воспользоваться новыми возможностями и снизить себестоимость за счет рационализации и сокращения



накладных расходов. — говорит Werner Pratorius, президент нефтехимического подразделения BASF. — Немногие предприятия имеют этот шанс: улучшить и показатели прибыльности, и цены». Господин Pratorius добавляет, что производители в состоянии сократить расходы, сотрудничая в дистрибуторской сфере и расширяя европейскую сеть олефиновых трубопроводов, чтобы с ее помощью связать как можно большее количество предприятий. Тогда даже в случае простоев производители будут иметь источник сырья. «Если одна из наших крекинг-установок в Ludwigshafen перестает работать, остановится все производство, так как резерва у нас нет», — говорит Pratorius. В BASF полагают, что производительность европейских нефтехимических предприятий может вырасти на 2%, в случае если всеобщая сеть трубопроводов свяжет север континента с югом, а также с развивающимися рынками Восточной Европы.

Приобретения и слияния на европейском рынке привлекают предприятия из-за пределов Европы, в частности корпорацию Sabc, которая недавно приобрела нефтехимический бизнес компании DSM. Фирма Sabc также проявляла интерес к химическому подразделению компании ENI, которое выставляется на продажу уже более года. По имеющимся

сведениям, это подразделение, возможно, желает приобрести и другая ближневосточная компания — National Petrochemical Co. (Тегеран). Находящиеся на юге Европы мощности ENI могут стать объектом притязаний северных соседей. А следующим кандидатом на приобретение может стать YPF, химическое подразделение фирмы Repsol, поскольку оно остается единственным небольшим европейским производителем этилена. Представители Repsol отказались от комментариев по этому поводу.

Производители утверждают, что пока консолидация не позволила крупным экономическим конгломератам добиться безусловного доминирования на рынке. «В каждом товарном сегменте сейчас имеется пять-шесть крупных игроков, так что возможен новый виток объединений», — говорит Mike Buzzacott, вице-президент ВР по химическому производству (Европа и Ближний Восток). Господин Buzzacott полагает в связи с этим, что небольшим фирмам будет все труднее выживать, поскольку объединенные компании получают неоспоримые преимущества: за счет большего инвестиционного потенциала и возможности разрабатывать конкурентоспособные технологии масштабность производства вырастет. Кроме того, только крупные предприятия будут располагать достаточно большой рыночной долей, чтобы загрузить новые мощности.

Наблюдатели отмечают, что существует и другая точка зрения, согласно которой некоторые небольшие специализированные производители смогут выжить и добиться процветания: при условии, что им удастся сохранить компактную рыночную нишу и конкурентоспособные цены. «Больше не всегда означает лучше», — говорит Leighton. Примером такой специализации является опыт компании Vorealis в выпуске

полиолефинов, с одновременным подержанием мощностей по выпуску олефинов.

«Консолидация поможет повысить доходность только в том случае, если она способствует улучшению рыночного баланса спроса и предложения посредством закрытия производственных мощностей», — утверждает Rein Willems, исполнительный вице-президент компании Shell Chemicals по коммерческим подразделениям и снабжению. «Станут ли рыночные игроки объединяться, зависит от того, увидят ли они потенциальные выгоды от сотрудничества», — считает господин Willems. Очевидно, что организация сотрудничества может вылиться в такие меры по сокращению себестоимости, как закрытие предприятий.

Господин Willems полагает, однако, что консолидация не ведет к резкому снижению расходов и что небольшие предприятия не обязательно будут вытеснены с рынка. Для специализированных компаний на рынке места хватит — при условии, что они смогут поддерживать цены на конкурентоспособном уровне.

Sabic: конкурент или партнер?

«Приобретая нефтехимический бизнес DSM, компания Sabic руководствовалась скорее экспансионистскими целями, нежели стремлением к консолидации», — говорит Frans Noteborn, руководитель новой компании Sabic Euro-Petrochemicals. «Это сильное и низкотратное подразделение, готовое к дальнейшему росту на основе поставок сырья и интеграции с саудовскими производственными мощностями», — замечает Noteborn, добавляя, что принадлежащие подразделению производ-

ственные площадки в Geleen (Нидерланды) и Gelsenkirchen (Германия) расположены в непосредственной близости от основных европейских рынков сбыта, и это большой шаг в реализации международной стратегии Sabic.

Сейчас Sabic располагает в Европе собственной производственной базой и сможет интегрироваться в рынок.

Расширение Sabic станет испытанием для европейской промышленности.

С помощью сети сбыта, ранее принадлежавшей DSM, доступ продукции Sabic на европейские рынки будет облегчен. Господин Pratorius полагает, что многим европейским производителям придется двигаться на Ближний Восток, чтобы создавать объединения, способные конкурировать с Sabic.

В компании Shell полагают, что появление в Европе производственных мощностей Sabic не приведет к резким изменениям на нефтехимических рынках. «Одна достойная доверия компания поглотила другую достойную доверия компанию», — иронизирует Willems.

По мнению ВР, данное приобретение способно примирить интересы европейских и ближневосточных производителей. Господин Buzzacott считает, что при снижении европейского спроса Sabic сможет перенаправить свою ближневосточную продукцию в Азиатско-Тихоокеанский регион, что сократит предложение на европейском рынке и поможет отрасли преодолеть трудные времена. В краткосрочной перспективе приобретение не окажет большого влияния на работу бывшего подразделения DSM. Господин Van Camp полагает, что те-

стр. 28 ▶

**Новое и бывшее
в эксплуатации
оборудование
для переработки
пластмасс**



ООО "МАСТЕРБАТЧ СВ"

**Суперконцентраты и добавки
для окрашивания
всех видов термопластов
со склада в Москве и под заказ**

NEW! Суперконцентраты для ПВХ



E-mail: moscow@masterbatchSV.ru
www.masterbatchSV.ru

Россия, 123060 Москва
ул. Генерала Берзарина, 34
Тел./факс: (095) 947-2008/2034/4577
(095) 787-5599/5598

◀ стр. 27

перь, когда компания Sabc заявила о своей международной стратегии, скорее всего, она станет приобретать производственные мощности и на американском рынке.

Высокое международное положение, которое заняла Sabc после приобретения нефтехимического бизнеса DSM, может побудить других ближневосточных производителей вкладывать средства в европейское производство. Все больше европейских компаний делают инвестиции на Ближнем Востоке, включая фирму Borealis, которая стала инвестором компании Boroige (Ruweis, ОАЭ), эксплуатирующей установку по выпуску 600 000 тонн этилена в год и завод по производству 450 000 тонн полиэтилена в год. Компания Atofina увеличивает свою долю в фирме Qatar Petrochemical Co., имеющей в Mesaieed (Катар) предприятие, способное производить ежегодно 525 000 тонн этилена и 380 000 тонн полиэтилена.

Однако расширение ближневосточных мощностей вызывает тревогу по поводу возможности увеличения экспорта в Европу. Господин Pettman говорит о признаках непрекращающегося роста экспорта. И все же ближневосточные производители продолжают экспортировать большую часть своих материалов в Азию, поскольку строительство азиатских мощностей не поспевает (особенно в Китае) за ростом внутреннего спроса.

Производители утверждают, что европейская нефтехимическая индустрия сможет выдержать растущую конкуренцию со стороны Ближнего Востока, в том случае если цена на нефть будет низкой. Отраслевые источники сообщают, что количество новых нефтехимических мощностей, которые планируется ввести в строй в Европе, не так уж велико, а производители должны сохранить свои нынешние рыночные доли. Поскольку строить новые мощности очень дорого, в Европе, скорее всего, появятся заводы мирового масштаба, в которых разным компаниям будут принадлежать определенные доли: именно такие предприятия станут приходить на смену старым заводам. «Нам нужно развивать концепцию кооперативного крекинга», — резюмирует Pratoius.

За последние 10 лет европейские производители модернизировали установки крекинга и добились увеличения мощностей и сокращения расходов, однако интенсивный метод уже исчерпывает себя. Как считает господин Leighton, чтобы поддержать конкурентоспособность, европейским производи-

телям рано или поздно придется вкладывать средства в экстенсивное расширение — строительство крупных предприятий крекинга. Предположительно, многие из этих крекинговых предприятий будут кооперативными проектами. Однако некоторые производители предпочтут уйти из нефтехимического сектора, а не вкладывать в него средства. Господин Leighton добавляет: «Из-за неспособности конкурировать с ближневосточными мега-предприятиями более слабые игроки сделают для себя правильный вывод — уйти из сектора». Как считает Leighton, компания DSM уже приняла такое решение, а ENI собирается принять.

Восток — дело тонкое

При резких повышениях цен на нефть сырьевое преимущество ближневосточных компаний становится очевидным — поскольку стоимость этана остается неизменной, поставщики из стран Ближнего Востока выпускают более дешевые олефины, чем европейские производители.

Когда цены на сырую нефть поднимаются выше 20 долларов за баррель, Европа перестает выдерживать конкуренцию с Ближним Востоком.

Господин Buzzacott считает, что основным преимуществом европейских производителей является их расположение на развитых рынках — что сокращает расходы на логистику, а также наличие сформировавшейся производственной и потребительской базы. Спрос на нефтехимическую продукцию в Азии (и особенно в Китае) быстро растет, что может вызвать увеличение дефицита производственных мощностей, а это, в свою очередь, может привлечь продукцию с Ближнего Востока и поглотить какую-то часть европейской нефтехимической продукции. Господин Buzzacott говорит, что азиатские проекты обычно реализуются медленнее, чем планируются.

Тем временем европейский бизнес начинает оживляться. По мнению аналитиков, своей низшей точки отрасль достигла в четвертом квартале 2001 года и первом квартале 2002 года. Источники свидетельствуют о небольшом росте спроса, хотя основной причиной этого является необходимость пополнить запасы. Во втором полугодии процесс

оживления экономики может замедлиться, что отсрочит полное рыночное восстановление до 2003 года.

«В следующем году уровень прибыльности будет устойчиво повышаться», — говорит господин Pettman. По мнению информированных источников, в ближайшие два года недостаток вводимых в строй мощностей должен способствовать общемировому рыночному подъему, который продлится до того, как последующее строительство новых мощностей ослабит баланс спроса и предложения. Leighton считает, что до 2004 года открытия новых крупных мощностей ожидать не стоит. Исследовательская компания CMAI сообщает, что в 2005 году большинство рынков достигнут пика экономической активности, и добавляет, что в долгосрочной перспективе повышение спроса на нефтехимическую продукцию будет в среднем в 1,4 раза опережать рост ВВП.

Как считает Buzzacott, в ближайшие два года спрос на нефтехимическую продукцию будет медленно, но верно повышаться — при условии, что мировая экономика вновь вступит в стадию роста. Он говорит, что в течение этого периода ожидается ввод в строй сравнительно небольшого объема дополнительных мощностей, что уплотнит рынок.

Другие наблюдатели менее оптимистичны. Господин Andrew Spiers, главный эксперт фирмы Nexant Chem Systems (Лондон), считает, что нефтехимический сектор все еще находится в нижней точке экономического цикла. Господин Spiers говорит, что экономическая ситуация остается тяжелой, но, возможно, она улучшится в течение ближайших двух лет, и к 2004 году отрасль достигнет пика.

Господин Noteborn полагает, что сроки восстановления отрасли предсказать трудно. По его мнению, в начале года экономический спад достиг своей низшей точки, но из-за экономической и политической неопределенности трудно сказать, когда положение на рынках действительно начнет улучшаться.

Господин Leighton отмечает, что для устойчивого оздоровления отрасли требуется действие таких факторов, как устойчивый спрос или значительное ограничение предложения, чего пока не наблюдается. Он полагает, что ожидаемый подъем может превратиться в очередной спад.

Пожалуй, только в одном эксперты единодушны: рынок не может оживиться автоматически только от того, что его участники верят в циклическое развитие отрасли. ■