

Борьба по-корейски

Южная Корея ищет рецепты преодоления кризиса

Сергей Ким

Как и в большинстве экономик мира, во второй половине 2008 года во многих отраслях промышленности Южной Кореи был отмечен резкий спад. Снижение темпов роста в 4-м квартале составило около 5,6 % по сравнению с 3-м кварталом. Экономика Южной Кореи — одна из наиболее интегрированных в международную торговлю, сильно зависящая от экспортных рынков, поэтому резкое снижение покупательской активности во многих регионах мира не могло не сказаться на экономической ситуации в данном регионе.

Начало 2009 года не принесло каких-либо улучшений, а январские показатели оказались еще хуже: если в декабре снижение объемов производства в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности составляло 18,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2007 года (согласно данным Министерства статистики Южной Кореи), то в январе эта цифра находилась в пределах 25,6 % (в сравнении с аналогичным показателем 2008 года). Экспорт в январе снизился на 33,8 %, в феврале снижение было менее значительным — 17,1 %. Снижение экспорта отмечено по таким позициям, как сталь, продукты нефтехимии, автомобили, автозапчасти, бытовая техника и электроника, компьютеры и др.

В 2008 году руководство многих южнокорейских нефтехимических компаний заявляло, что полностью подготовились к спаду: постоянная оптимизация затрат и наращивание мощностей проводились в течение последних трех лет в целях повышения конкурентоспособности, велась работа по диверсификации рынков сбыта, что позволило снизить зависимость от ключевого китайского рынка.

Но в действительности многие из перечисленных мер не были воплощены в жизнь. Производители оказались не готовы к работе в условиях глобального кризиса. Резкое снижение объемов товарооборота, падение цен на продукты нефтепереработки и нефтехимии, а также на саму нефть — стали серьезным испытанием для южнокорейских производителей.



Экономика Южной Кореи сильно зависит от экспорта товаров и услуг, несмотря на желание снизить зависимость от Китая, он по-прежнему остается ключевым рынком сбыта корейской продукции.

Компенсировать снижение экспортных объемов поставками на внутренний рынок не удастся, так как ситуация со спросом в самой стране в 2008 году также ухудшилась: например, на ПВХ в 2008 году спрос упал на 8 %, на ПЭВД — на 2 %, ПС — на 1,6 %. В 2009 году отрицательные темпы роста прогнозируются для большинства базовых полимеров.

В этих условиях ожидается резкое снижение уровня прибыльности отрасли — на 30 % в 2009 году и еще на 10 % — в 2010 году. Ухудшение ситуации возможно как в нефтепереработке, так и в нефтехимии.

В зависимости от линейки выпускаемых продуктов и размера компании, каждая из них по-разному чувствует себя в условиях кризиса.

Например, Nonam Petrochemical пострадала в большей степени из-за экономического кризиса, поскольку основная сфера деятельности компании — производство базовых нефтехимических продуктов, а этот сектор в данный момент

остается наиболее проблемным. А вот компании Hanwha Chemical, LG Chem и SK Energy, благодаря более широкому ассортименту выпускаемой продукции, находятся в лучшей ситуации. Хотя следует отметить, что будущее Hanwha Chemical (входящей в состав Hanwha Group) пока остается под вопросом из-за проблем с финансированием сделки по покупке 50,4 % акций Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering Co. (DSEC). Сумма сделки составляет около 4,7 млрд долларов, акции находятся во владении Корейского банка развития.

Hanwha Group изъявила заинтересованность в покупке DSEC еще в октябре 2008 года, но не смогла найти средства для финансирования сделки. В конце января Корейский банк развития отклонил повторное предложение Hanwha о покупке акций DSEC частями, хотя ранее покупатель перечислил задаток в 216 млн долларов. Теперь Hanwha Group намерена подать иск о возврате своих денег. Несмотря на то, что Hanwha Chemical — одна из наиболее доходных компаний в группе Hanwha Group, рискованное вложение руководством головной компании может подорвать финансовое состояние Hanwha Chemical.

Но, несмотря на общий пессимизм игроков, некоторые южнокорейские производители чувствуют себя более уверенно, нежели компании, расположенные в Северо-Восточной Азии или финансируемые извне европейские и американские компании.

Антикризисные шаги

Три ведущих южнокорейских нефтепереработчика планируют увеличить в этом году затраты на нефтеразведку, пытаясь таким образом обеспечить новый толчок для роста. Печальный опыт прошлого года вынудил руководство компаний менять стратегию: теперь они планируют инвестировать не в основные виды деятельности, а во вспомогательные (второстепенные), в целях диверсификации источников дохода.

Компания S-Oil планирует потратить около 600 млн долларов на расширение, обслуживание производств и другие проекты. Это примерно в 2,5 раза больше, чем в прошлом году, 430 млн долларов будет потрачено на увеличение производства параксилола и установки алкилирования, завершение этих проектов планируется в 2009 году и 2011 году соответственно.

Компания GS Caltex намерена увеличить затраты на обслуживание оборудования, нефтеразведку, а также на возобновляемые источники энергии. В этом году суммарные затраты могут увеличиться на 36 % — до 1 млрд долларов. Порядка 700 млн долларов пойдут на создание 3 НПЗ для переработки тяжелых нефтяных фракций, запуск намечен на 2012 год в порту Yeosu, что на 450 км южнее Сеула. Проект позволит увеличить мощности по переработке тяжелых нефтяных фракций с 22 до 40 %, от объемов суммарных мощностей НПЗ. Это сделает GS Caltex крупнейшим в стра-

Таблица 2. Спрос на этилен и базовые полимеры в Ю. Корее в 2008–2009 гг., тыс. т/год

Продукт	2008 г.*	2009 г.**	Темп прироста 2008–2009, %
Этилен	6 501	6 67	-2,6
ПЭВД	1 067	1 05	-1,6
ПЭНД	887	880	-0,7
ПП	1 323	1 31	-1
ПС (включая вспененный)	433	420	-3,1
АБС	150	145	-3,5
ПВХ	865	830	-4

* — ожидаемые показатели,

** — прогнозные показатели

Таблица 1. Импорт–экспорт этилена и базовых полимеров в Южной Корее в 2008–2009 гг.

Продукт	Импорт			Экспорт		
	2008	2009	темп прироста 2008–2009 гг., %	2008	2009	темп прироста 2008–2009 гг., %
Этилен	119,9	115,0	-4,1	781,0	685,0	-12,3
ПЭВД	38,4	50,0	30,2	742,4	850,0	14,5
ПЭНД	9,0	10,0	11,1	1147,1	1 120,0	-2,4
ПП	24,5	26,0	6,1	1959,9	2 126,0	8,5
ПС (включая спененный)	33,1	27,0	-18,4	589,5	557,0	-5,5
АБС	7,6	7,0	-7,9	1 098,0	1 072,0	-2,4
ПВХ	25,6	23,0	-10,2	504,5	573,0	13,6

* — ожидаемые показатели, ** — прогнозные показатели

нефтепереработчиком. Caltex также намерена инвестировать в нефтеразведывательные проекты в таких Южно-Азиатских странах, как Вьетнам, Таиланд и Камбоджа, а также в возобновляемые источники энергии, в т.ч. в развитие альтернативных видов топлива.

В отличие от S-Oil и GS Caltex, лидер отрасли — компания SK Energy утвердила на год гибкий план в связи с растущей неопределенностью в мировой экономике. В зависимости от рыночных условий капиталовложения могут составить от 0,7 до 1,4 млрд долларов. В прошлом году инвестиции SK Energy в развитие уже составили 1,1 млрд долларов.

Увеличение мощностей

Выход из сложившейся ситуации некоторые компании видят в минимизации издержек за счет увеличения производительности.

Компания Nopam значительно увеличила в прошлом году мощности установки крекинга в порту Daesan — с 350 тыс. т. до 1 млн т, и стала, таким образом, одним из крупнейших в Корее производителем этилена. Параллельно с этим были увеличены мощности по производству полиэтилена, запущены новые производства моноэтиленгликоля и полипропилена.

Несколько ранее, в 2007 году, компания Yeochun Naphtha Cracking Centre (YNCC) также увеличила мощности крекинг-установки N1, при этом суммарные мощности по выпуску производных остались без изменений. В результате компания стала крупнейшим в Южной Корее экспортером олефинов. В планах YNCC на ближайшее время — наращивание мощностей на установках крекинга N2,3.

Приняли участие в процессе наращивания мощностей и такие компании, как LG Chem и Samsung Total, обе завершили свои проекты в Daesan еще в 2007 году.

По мнению корейских производителей, запуск новых высокопроизводитель-

ных установок, в которых использованы более совершенные технологии, позволит получить продукцию с более низкой себестоимостью и выстоять в конкурентной борьбе с азиатскими соседями.

Оптимизация ассортимента

Компания Samsung Total инвестирует в энергосбережение и сохранение своих позиций на рынках основных продуктов, таких как полипропилен, стирол и параксилол. В качестве варианта дифференциации руководство Samsung Total рассматривает возможность сосредоточиться на производстве наиболее ходовых марок ПП, которые приносили ранее стабильный доход. Предполагается, что конкурентам будет сложно сделать то же самое, так как в определенной степени существует объективное препятствие для выхода на рынок новых игроков: продавцы, предлагающие высокое качество и узнаваемый продукт, чувствуют себя более уверенно. Тем не менее, эта стратегия не вполне работоспособна в нынешних условиях, так как автомобильная и электронная промышленности — главные потребители ПП, находятся в неблагоприятной ситуации. Однако, есть надежда, что эти секторы, стремясь максимально сократить издержки, будут постепенно уходить от более дорогих инженерных пластиков и стали и переходить на полипропиленовые компаунды.

Не остается в стороне от процесса минимизации затрат и оптимизации производства и компания SK Energy.

Реструктуризация, слияние и поглощение

Кризис — самое подходящее время для покупки новых производственных активов и укрупнения бизнеса. Процесс реструктуризации в нефтехимическом

секторе Южной Кореи был начат после финансового кризиса 1997 года, тогда произошло сокращение числа игроков на рынке и укрупнение компаний.

Свежими примерами могут служить объединение в 2007 году подразделений LG Chem и LG Petrochemical, за год до этого был присоединен филиал LG Deasan Petrochemical (выкупленный у компании Hyundai в 2003 году).

В январе 2009 года компания Honam полностью поглотила свое подразделение Lotte Daesam, которое было выкуплено у Hyundai Petrochemical в 2003 году.

Накопленный ранее потенциал и положительные балансовые отчеты дают возможность корейским компаниям участвовать в процессе поглощения более слабых игроков. В условиях экономического спада выгоднее покупать имеющиеся производства, нежели строить новые. Некоторые аналитики считают, что наиболее разумным вариантом для корейских компаний может стать приобретение активов в Азии, где они уже имеют опыт деловых отношений, нежели покупка проблемных европейских или американских производств.

Что касается реструктуризации в данном секторе в самой Корее, то слишком

рано говорить, когда она произойдет и произойдет ли вообще. Однако если первая половина 2009 года будет похожа на 4 квартал 2008-го, то необходимость в этом процессе будет проявляться все сильнее.

Не исключено, что процессу укрупнения южнокорейских компаний может помешать государственная антимонопольная политика. Производителям придется убедить правительство, что корейская промышленность вышла на мировой уровень, и для успешной конкуренции с международными производителями им необходимы более масштабные проекты и компании.

Однако на первый план все же выходит показатель финансовой устойчивости самих южнокорейских производителей, и если экономический кризис затянется, то имеющихся резервов может не хватить.

В этих условиях к любому приобретению необходимо подходить взвешенно.

Многие эксперты были удивлены шагом компании Honam Petrochemicals, которая еще в 2005 году подписала соглашение с Qatar Petroleum о создании совместного предприятия по переработке нефти в Messaied (Катар), получив 30 %

акций. По этому проекту планировалось построить установку крекинга мощностью 900 тыс. т в год, производство полипропилена, стирола, полистирола и смешанных ксилолов.

Смелый шаг со стороны Honam, которая известна как наиболее консервативная в отрасли, к тому же это был первый случай заключения трансконтинентальной сделки по нефтепереработке. Тем не менее, несмотря на обязательства обеих сторон, проект стоимостью 2,6 млрд долларов продвигался очень медленно, запуск производства откладывался дважды — сначала с 2010-го на 2011 год, затем и вовсе на 2012-й. Конечная дата так и не была определена, компания заняла выжидательную позицию. Причина — у Honam недостаточно финансовых средств для завершения проекта, который все еще находится в начальной стадии, а нового инвестора в нынешних условиях найти весьма непросто.

Многие южнокорейские производители убеждены, что 2009-й и 2010 годы будут достаточно сложными, а свои надежды связывают с восстановлением спроса на глобальном рынке и стабилизацией ценовой ситуации во втором полугодии текущего года. ■



СТАБИЛЬНОСТЬ
УВЕРЕННОСТЬ
БУДУЩЕЕ

Россия, 141407, Московская обл., г. Химки, ул. Панфилова, владение 19, строение 1, деловой центр «Кантри Парк», 12 этаж
тел. (495) 739-48-51, 739-48-61, факс (495) 739-48-71
e-mail: info@nizhex.ru www.europlastic.ru

Украина, 04080, г. Киев, ул. Викентия Хвойки, д. 18/14, корп. 3
тел. +38044 331-51-13, тел./факс +38044 230-60-36
e-mail: info@europlastic.com.ua www.europlastic.com.ua

«Европластик» — официальный поставщик полистирола и полипропилена производства ОАО «Нижнекамскнефтехим» и полиэтилена высокого давления производства ОАО «НефтеХимСзвилен». Компания располагает складскими комплексами в Московской области и в г. Киеве.