

## **НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОГИЛЕВХИМВОЛОКНО»)**

В мировой экономике активно обсуждают тенденции по развитию технологии переработки сырой нефти в химикаты (crude-oil-to-chemicals (COTC) technology). Производства первого поколения традиционно превращают около 15-20% поступающей нефти в отходящие продукты нефтехимии. Активы второго поколения, которые скоро появятся в Китае, удвоят этот показатель. В 2019 г. такие компании как Reliance, так и Saudi Aramco проявили активный интерес к разработкам третьего поколения, где выход химических веществ из нефти может составить около 70%. Это будет существенно влиять на рынок нефтехимии, а учитывая избыток мощностей в настоящий период времени можно прогнозировать ценовое давление на отрасль. SABIC и Saudi Aramco осваивают комплекс переработки сырой нефти в химикаты (COTC) с коэффициентом прямой конверсии сырой нефти в химические вещества составит около 50%. По прогнозам это позволит получать с барреля нефти 17 долл. США чистой прибыли к 2025 г.

Самым ярким примером развития нефтехимической направленности развития компании в настоящий момент является Indorama Ventures Public Company Limited (IVL). В 2019 г. IVL объявила о успешном завершении сделки по приобретению Sinterama SpA, ведущего мирового производителя автомобильных полиэфирных салонов и высококачественных цветных нитей. Это приобретение расширяет возможности IVL по предоставлению комплексных и инновационных решений в узкоспециализированных областях, даст дополнительный импульс для удовлетворения растущего спроса на автомобильные и домашние ткани и нити.

Интерпретируя тенденции на отечественный нефтехимический комплекс, есть два варианта развития отечественных производств. В первом случае наших производителей выкупят и включат в свои производственные цепочки мировые гиганты. Во втором случае, необходимо углублять интеграцию концерна и концентрироваться на областях, где наши предприятия обладают наибольшей конкурентоспособностью. Для ОАО «Могилевхимволокно» важно, сохраняя вертикальную интеграцию в рамках Концерна горизонтально расширяется на рынках с высокой маржинальностью или на тех, где ожидается существенный рост продаж.