

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
(НА ПРИМЕРЕ РУП «ПО «БЕЛОРУСНЕФТЬ»)**

Е. Н. Бодиловская

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель Л. М. Короткевич

Химическая и нефтехимическая промышленность является одной из наиболее крупных отраслей промышленного комплекса. Основу нефтехимического комплекса Республики Беларусь составляют предприятия и организации, входящие в Белорусский государственный концерн по нефти и химии «Белнефтехим». Предприятия концерна обеспечивают цикл работ, связанных с разработкой и добычей нефти, ее транспортировкой, переработкой, реализацией нефтепродуктов, а также производят широкий спектр химической и нефтехимической продукции. Основной задачей перспективного развития, которую поставил перед собой концерн, является создание высокотехнологичного и конкурентоспособного по мировым критериям нефтехимического комплекса, способного решать стоящие перед ним задачи по укреплению экономической безопасности страны, обеспечивающего достойный уровень жизни работающих в нем людей, интеграцию в мировую экономику на равноправных и взаимовыгодных условиях.

Учитывая, что функционирование предприятий нефтехимической промышленности происходит в жестких экономических условиях, обусловленных нехваткой финансовых ресурсов, возрастающей конкуренцией на внешнем рынке, концерн определил для себя два важнейших направления стратегического развития отрасли:

- 1) повышение эффективности организации производства и всей маркетинговой политики, призванное обеспечить дальнейший рост объемов и конкурентоспособности выпускаемой продукции, более активное ее продвижение на внешние рынки;
- 2) проводимая параллельно модернизация основных производств, позволяющая вывести их на мировой уровень.

Остановимся более подробно на первом направлении. Комплекс маркетинга – это одно из основных понятий современной системы маркетинга. В комплекс маркетинга входит все то, что предприятие может предпринять для оказания воздействия на спрос своего товара. Многочисленные возможности можно объединить в четыре основные группы: товар, цена, продвижение и распределение.

РУП «ПО «Белоруснефть» – одно из крупнейших нефтегазодобывающих предприятий в западной части территории стран СНГ, входящее в состав концерна.

РУП «ПО «Белоруснефть» осуществляет: поиск, разведку и разработку нефтяных месторождений, бурение скважин, добычу нефти и нефтяного газа, капитальный

и подземный ремонт скважин, переработку газа, капитальное строительство и обустройство нефтяных месторождений, капитальное строительство, обустройство АЗС и реализацию нефтепродуктов.

Кроме передовых технологий и оборудования, используемых в геологоразведке, бурении, добыче нефти и газа, переработке газа, сервисном обслуживании, РУП «ПО «Белоруснефть» – одно из крупнейших республиканских предприятий по обеспечению внутреннего рынка нефтепродуктами. Предприятие экспортирует нефть, добываемую в республике, а также реализует нефтепродукты, получаемые из собственного сырья на Мозырском нефтеперерабатывающем заводе и Новополоцком ОАО «Нафтан». Основными рынками сбыта нефтепродуктов для предприятия являются страны Прибалтики, Украина, Германия, Венгрия, Польша.

РУП «ПО «Белоруснефть» осуществляет свою сбытовую деятельность по следующим направлениям:

1. Экспорт нефти по нефтепроводу и железнодорожным транспортом с использованием нефтеналивного терминала в г. Речице.

2. Экспорт нефтепродуктов:

- высокооктановые бензины А-92, АИ-95, бензин А-76;
- дизельное топливо марок ДЛЭЧ 0.005-62 и ДЛЭЧ 0.035-62;
- мазут М-100.

3. Экспорт сжиженных газов.

4. Обеспечение внутреннего рынка нефтепродуктами и сжиженными газами.

5. Развитие республиканской сети авто- и автогазозаправочных станций, реализация в розницу:

- бензинов (А-76, А-92, АИ-95);
- дизельного топлива (ДЛЭЧ 0.005-62 и ДЛЭЧ 0.035-62);
- автомобильного сжиженного газа (ПБА).

6. Перевалка нефти через железнодорожную эстакаду (более 200 тыс. т/месяц), услуги по хранению нефтепродуктов.

7. Покупка и переработка широкой фракции легких углеводородов (ШФЛУ) и рефлюкса на Белорусском газоперерабатывающем заводе (БППЗ).

8. Реализация углеводородных пропеллентов:

- вытеснителей из аэрозольных упаковок (бытовая химия, косметология, парфюмерия);
- спецпропеллентов для производства полимерных герметиков.

У РУП «ПО «Белоруснефть» имеется достаточно большое количество конкурентов по реализации нефтепродуктов как на внутреннем, так и на внешнем рынке, среди которых: ОАО «Нафтан», ОАО «МНПЗ», ЗАО СП «Славнефть-Старт», ИП «Юнивест-М», ИП «ЛИТАСКО-Белоруссия», ИП «ЛУКОЙЛ-Белоруссия», ООО «Трайпл», ИП «Миралекс».

Положение РУП «ПО «Белоруснефть» усугубляется тем, что его ценовая политика регламентируется концерном «Белнефтехим», а коммерческие нефтяные компании имеют возможность реально оценивать ситуацию на рынке и предлагать более выгодные условия оплаты и цены, которые являются достаточно низкими и привлекают основных покупателей. Реализацию топлива в Республике Беларусь РУП «ПО «Белоруснефть» осуществляет через автозаправочные станции (АЗС) (на сегодняшний момент их количество составляет 380 штук) наряду с основными конкурентами – ЗАО СП «Славнефть-Старт» (41 АЗС), ИП «ЛУКОЙЛ-Белоруссия» (39 АЗС) и др.

Сеть АЗС, принадлежащая РУП «ПО «Белоруснефть», охватила практически всю территорию республики на основных автомобильных трассах, в областных центрах и столице. На АЗС РУП «ПО «Белоруснефть» используется современное оборудование ведущих мировых производителей, позволяющее быстро и качественно обслуживать клиентов как за наличный расчет, так и по пластиковым карточкам.

Одним из приоритетных направлений деятельности РУП «ПО «Белоруснефть» является ориентация потребителей на использование ПБА в качестве альтернативного вида топлива. Основное внимание при этом должно быть направлено на активную коммуникационную политику.

В целях совершенствования коммуникационной политики предприятия необходимо провести рекламную кампанию, так как реклама является одним из факторов, влияющих на розничный товарооборот.

В связи с этим цель планируемой рекламной кампании – увеличить объем потребления газа. Необходимо отметить, что РУП «ПО «Белоруснефть» использует рекламу только на товары-новинки, а реклама на газ уже проводилась. Было изготовлено 6 банеров и 500 листовок. Исходя из этих наблюдений, можно предложить РУП «ПО «Белоруснефть» использовать напоминающую рекламу.

Предлагается изготовить 600 буклетов (стоимостью 1145 р. за штуку). Буклет – согнутый (сфальцованный) один или несколько раз лист бумаги с текстом и иллюстрациями. Разработка буклета дороже листовки, однако он позволяет сообщить больше информации и солиднее выглядит.

В буклетах необходимо указать: основные достоинства сжиженного газа в качестве моторного топлива; в каких случаях целесообразно использовать газ; пункты установки газобаллонного оборудования с адресами и телефонами. Особенно необходимо подчеркнуть выгоды для покупателя. Реклама будет проводиться в местах парковки автомобилей и на АЗС. Затраты на рекламу составят: $600 \times 1145 = 684000$ р., что составляет незначительную часть средств на продвижение своего товара.

При проведении исследования было выявлено, что одним из факторов низкого спроса на газ является низкая доступность АГЗС. Следовательно, второе направление по совершенствованию деятельности предприятия – сделать его услуги более доступными для потребителей.

В связи с этим предлагается расширить сеть АГЗС в городе Гомеле. Для определения предполагаемого места строительства новой АГЗС был проведен опрос, в результате которого было выявлено, что наибольший процент респондентов (34 %) заправляют свои автомобили на станциях, расположенных в центре. Следовательно, предполагаемым местом строительства является центральная часть города. На основе опыта предыдущих лет, срок окупаемости одной АГЗС составляет приблизительно 1,5–2 года. Однако при сложившейся тенденции увеличения количества автомобилей, возможно снижение срока окупаемости данного проекта.

В качестве возможного направления по совершенствованию деятельности предприятия в области ассортиментной политики является создание нового вида товаров. В соответствии с этим РУП «ПО «Белоруснефть» предлагает организовать выпуск нового вида топлива: бензин+ и дизель+.

В отличие от обычного бензина и дизеля, данные виды топлива содержат такие дополнительные компоненты, как: ингибитор коррозии, модификатор для снижения трения, присадка для улучшения электропроводности, маркер.

Наличие в новых видах топлива такого компонента, как маркер, позволяет исключить возможность подмешивания побочных жидкостей (так как каждая марка топлива идентифицируется со своим цветом, а при добавлении побочных продуктов

цвет топлива изменяется), и тем самым повысить доверие к фирменным АЗС со стороны потребителей.

Для предприятия основные преимущества следующие: превосходное качество топлива, специфический дизайн топлива, создание топливного брэнда, соответствие политике охраны атмосферы.

Достаточно важным звеном в технологической схеме по созданию улучшенного вида топлива является установка на НПЗ специальных фильтров (как на емкостях, так и на раздаточных колонках). Стоимость необходимого оборудования составляет около 3 млн дол. Предполагаемый срок окупаемости данного проекта составляет четыре года.