

## Отношения субъектов малого и крупного предпринимательства в нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности: сотрудничество, антагонизм и перспективы развития

© 2007 К.Р. Чепаяев

Казанский государственный технический университет им. А.Н. Туполева

Рассматриваются сформировавшиеся кооперационные связи и субподрядные отношения между действующими в нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности субъектами малого и среднего предпринимательства, с одной стороны, и крупного предпринимательства - с другой.

Сотрудничество субъектов малого и крупного предпринимательства осуществляется в четырех основных формах: субподрядные отношения, франчайзинг, венчурное финансирование, лизинг. Высокого уровня развития оно достигло в США, Западной Европе и Японии, а также в некоторых странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

В России и других странах СНГ в области отношений малого, среднего и крупного предпринимательства эти формы отношений также существуют, но не достигли еще желаемого уровня развития. Можно говорить только о широком сотрудничестве крупных и мелких предприятий в торговле и ряде коммерческих услуг, что же касается промышленности, то здесь такая форма интеграционного взаимодействия, как, например, субподрядные отношения, пока развита недостаточно. Доля заказов для малого предпринимательства в России составляет 15%. Некоторые формы сотрудничества (в первую очередь, франчайзинг) приобрели широкое распространение благодаря успешному развитию связей российских предприятий промышленности с наиболее успешными фирмами развитых стран (но есть и примеры заключения таких договоров между российскими предприятиями). Что касается лизинга, то в России он получил определенное развитие в некоторых жизненно важных для российской экономики отраслях (самолетостроение, авиационный транспорт, сельское хозяйство), однако в целом эта форма взаимодействия обеспечивает лишь 3-5% общего объема приобретаемых средств производства.

На невысоком уровне развития находится также и венчурное финансирование, поскольку в нашей стране крайне невелики масштабы инновационного предпринимательства.

Малые и средние предприятия, как известно, отличаются невысокой устойчивостью (до 90% их разоряется уже в первый год своего существования). Данное свойство характерно также и для субъектов малого и среднего бизнеса в нефтяной промышленности. Однако причина заключается не только и не столько в качестве управления, что является главным фактором банкротства мелких предприятий в целом, а, во-первых, в отсутствии у

малых предприятий равных с крупными компаниями возможностей для решения их основной задачи - производства и переработки нефти и нефтепродуктов, во-вторых, в экономической политике государства по отношению к этим структурам.

Сегодня малые и средние предприятия в нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности (независимые нефтяные компании) получили "доступ к трубе" (т.е. единой системе транспортировки нефти), что является, безусловно, важным шагом в направлении укрепления их финансовой устойчивости. Однако малые предприятия не имеют доступа к другим видам транспорта, перерабатывающим мощностям и промышленной инфраструктуре наравне с крупными предприятиями (вертикально интегрированными нефтяными компаниями (ВИНК)). Последние владеют практически всеми нефтеперерабатывающими предприятиями России, что является особенно важным преимуществом, поскольку рентабельность производства бензина и других нефтепродуктов выше, и их выгоднее продавать на внутреннем российском рынке, чем сырую нефть, а возможности экспорта нефти у малых предприятий ограничены. Чтобы в сложившейся ситуации сохранить свою конкурентоспособность независимые компании вынуждены продавать свою продукцию по цене 1000-1200 руб. за 1 т, что в 1,5-2 раза ниже рыночной цены нефти, устанавливаемой крупными компаниями.

Вышеперечисленные факты достаточно красноречиво свидетельствуют о том, что крупные компании, пользуясь своим монопольным положением на рынке, выступают в роли эксплуататоров по отношению к независимым компаниям. Неустойчивое финансовое состояние вынуждает последние продавать свои активы крупным отечественным и зарубежным холдингам. Но исчерпываются ли отношения ВИНК и независимых компаний только этим? Нет, данные отношения значительно сложнее. В действительности крупные нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие фирмы оказывают также и поддержку малым и средним предприятиям. Крупные производители нефтепродуктов продают мелким предприятиям, владеющим АЗС, бензин, добывающие предприятия-монополисты

- нефть, которую приобретают не крупные предприятия для последующей оптово-розничной торговли. Основная причина, побуждающая ВИНК к сотрудничеству с мелким бизнесом в деле реализации готовой продукции, заключается в том, что им нужна конкурентная среда, которая не позволяет власти диктовать свои условия на рынке в регионе. Так, 80% нефтепродуктов компания "ТНК-столица" реализует через 30 небольших АЗС, которые с 1998 г. работают под общей маркой, оставаясь независимыми юрлицами.

Проблемы, существующие в топливно-энергетическом комплексе России - высокие цены на энергоносители, дефицит отдельных видов ресурсов, низкий уровень качества топлива - диктуют необходимость его коренной структурной перестройки. Для крупных российских вертикально интегрированных компаний заканчивается период легкого, дешевого роста, когда они могли получать дополнительную прибыль без дополнительных расходов. По данным за первый квартал 2006 г., загрузка мощностей российских нефтеперерабатывающих заводов составила 80%. На некоторых предприятиях, принадлежащих крупным компаниям ("ЛукОйл", "Сургутнефтегаз"), коэффициент загрузки мощностей составляет 95-100%. При этом высокие темпы производства моторного топлива, прежде всего бензина, сопровождаются высокими темпами роста цен на бензин, что вызывает диспропорции в экономике и нарастание социального недовольства.

Вместе с тем в России уже дает о себе знать и станет еще более ощутимой в предстоящем десятилетии проблема дефицита бензина. К 2015 г. потребность в бензине возрастет до 38 млн. т, в то время как нефтяные компании планируют нарастить производство высокооктанового бензина лишь до 30 млн. т.

В ближайшие 5-7 лет России предстоит работать и осуществить программу широкомасштабной и глубокой модернизации нефтеперерабатывающей промышленности. Это наиболее радикальный и быстрый путь решения вышеуказанных проблем. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что реализация этой программы потребует, с одной стороны, особого характера включения малого предпринимательства и крупного корпораций в структуру собственности всего нефтеперерабатывающего комплекса, с другой - диверсификации капитала со стороны как мелких, так и крупных предприятий.

Один из вариантов такой программы (который, на наш взгляд, является наилучшим) исходит из потребности внедрения более передовых технологий переработки нефти. К ним относятся следующие:

1) повышение глубины переработки нефти. В 2004 г. этот показатель составлял 71,5% против 87-95% на зарубежных заводах, в том числе по выходу основных светлых нефтепродуктов (бензинов, керосинов и дизельных топлив) - всего 47,4% против 75,2% в США;

2) наращивание доли деструктивных углубляющихся процессов. Процессы, основанные на крекинге тяжелых углеводородов и получении более легких. По официальным данным, эта доля составляла 13,7% российских НПЗ;

3) изменение соотношения между бензинами и другими светлыми нефтепродуктами. В российской перерабатывающей промышленности доля бензина составляет 15% против 40% в США.

Данный вариант также исходит из необходимости более рационального размещения НПЗ на территории страны (уменьшения их "скупченности", которая возникает, как правило, вблизи месторождений нефти) и снижения их средней мощности при одновременном увеличении общей численности заводов<sup>1</sup>.

Очевидно, что реализация программы модернизации позволит без увеличения объемов добычи нефти решить важнейшую проблему дефицита топливно-энергетических ресурсов. Но при этом крайне важно определиться с вопросом о том, кто будет заниматься строительством нефтеперерабатывающих предприятий и кто будет собственником этих предприятий (государство, крупные корпорации, малый и средний бизнес). Важно также решить, какие параметры эффективности будут заложены при строительстве этих предприятий, на какие показатели эффективности они выйдут на стадии промышленной эксплуатации.

На основании рассмотренных нами отношений субъектов малого и крупного предпринимательства и перспектив их развития, определяемых модернизацией нефтеперерабатывающей промышленности, можно сделать следующие выводы:

1) отношения крупного и малого предпринимательства в российской нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности характеризуются как столкновением интересов (антагонизмом), так и сотрудничеством, которое является взаимовыгодным и необходимым с обеих сторон;

2) состояние российского топливно-энергетического комплекса требует радикальных реформ, одно из направлений которых - модернизация предприятий по переработке нефти. Для крупных корпораций и мелкого бизнеса это будет иметь различное значение. Продуманная экономическая политика государства позволит, используя потенциал малого предпринимательства, создать предпосылки для развития конкурентных отношений на рынке энергоносителей и в конечном счете ликвидировать монопольное ценообразование, преодолеть дефицит энергетических ресурсов, обеспечить оптимизацию структуры народного хозяйства через диверсификацию производства и капитала.

*Поступила в редакцию 06.11.2006 г.*

<sup>1</sup> См.: Калинин А. Экономические проблемы нефтепереработки // Экономист. 2006. №5. С. 25.