

В экономике развитых стран одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия, а также осуществляется деятельность, базирующаяся на личном и семейном труде. Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются предприятия больших размеров, а напротив, именно малые оказываются для них наиболее предпочтительными. Эффективное функционирование малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: - близость к местным рынкам и приспособление к запросам потребителей; - производство малыми партиями, что не выгодно крупным фирмам; - исключение лишних звеньев управления. Малому производству способствуют дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производства и личного потребления. Малый бизнес является основой развития любой экономики, обеспечивая ее стабильность и динамичный рост. Если в США вклад малого бизнеса в ВВП составляет 70%, то в России этот показатель составляет пока около 20%. Малый бизнес как сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, быстро реагирует на изменения рыночной конъюнктуры, заполняет образующиеся ниши в потребительской сфере, создает дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса, то есть расширяет социальную базу проводимых реформ. Во-первых, он обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создаёт глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Во-вторых, он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. В-третьих, создавать атмосферу конкуренции. В - четвёртых (и это, пожалуй, самое главное), он создаёт ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна. Наконец, союз малого и крупного предпринимательства даёт значительную выгоду, как для себя, так и для рыночной экономики в целом. Об этом говорят следующие цифры: в США на малый бизнес приходится 34,9% чистого дохода, а в Японии 56,6% всей продукции в обрабатывающей промышленности производят предприятия малого бизнеса. Многие крупные компании предпочитают отдавать «рискованные» проекты малому бизнесу и, если небольшая компания сможет развить соответствующий проект, то она получит большие инвестиции и станет полноправным партнёром крупного бизнеса, а в случае неудачи, проект может быть закрыт, и малое предприятие, соответственно, тоже. По такой схеме работают, например, многие крупнейшие IT- компании. Взаимодействие малого и крупного бизнеса также осуществляется в размещении заказов на производство некоторых деталей, которые необходимы крупным компаниям, на малых предприятиях, Кроме того, малые предприятия могут выполнять часть работ по

разработке программного обеспечения, тестировании программных приложений, участвовать в сервисном обслуживании продукции, которая производится на крупном предприятии. Как правило, крупные компании передают малым предприятиям те работы, которые необходимо выполнить в кратчайшие сроки. Крупному предприятию бывает довольно сложно быстро организовать разработку или производство какого-либо компонента, малые предприятия могут успешно специализироваться именно на этом виде работы. Многие крупные корпорации предпочитают размещать свои заказы на малых предприятиях, расположенных в развивающихся странах. Таким образом, достигается огромная экономия денежных средств, а развивающиеся страны могут неплохо пополнить свой бюджет. Именно по такому принципу работают многие компании, которые занимаются выпуском одежды, обуви и бытовой электроники. Взаимодействие малого и крупного бизнеса также может проходить и в других формах. Малые предприятия также могут обращаться в крупные компании для проведения аудита или получения аналитической, или статистической информации. Некоторые средние и крупные компании ориентированы на работу именно с малым бизнесом, а не с крупными заказчиками или физическими лицами. Крупные, вертикально интегрированные компании организуют работу таким образом, чтобы иметь все условия и возможности для реализации крупномасштабных проектов по разведке и эксплуатации богатых месторождений как внутри страны, так и за рубежом, причём в любых по сложности природно - климатических и геолого-экономических условиях. В то же время в тесной связи с крупными компаниями в производственной сфере, технологическом обслуживании, консалтинге, сервисе, «обкатке» новых бизнес-схем, маркетинге, сбыте продукции работают малые и средние фирмы-сателлиты. При этом чаще всего здесь используются сетчатые структуры взаимодействия малого и крупного бизнеса; применяются договоры субконтрактации (на условиях о разделе продукции, аренды оборудования и др.). Имеется опыт успешного применения франчайзинга. Одним из первопроходцев в области активного использования франчайзинга в России стала НК ОАО «ЛУКОЙЛ». Она передала в аренду на конкурсной основе ряд принадлежащих ей нерентабельных или малорентабельных объектов продуктообеспечения (АЗС, нефтебазы) коммерческим структурам, в том числе малым сбытовым компаниям, которые используют арендованную инфраструктуру и реализует нефтепродукты под её маркой. Таким образом, эта компания расширила реализацию своей продукции, избавилась от нерентабельных активов и регулярно получает дополнительные доходы в виде арендной платы, системы франчайзинговых отчислений (роялти и т.д.). Сильной стороной сотрудничества крупных и малых предприятий является расширение возможностей для формирования и коммерциализации нововведений. Крупная фирма снижает риск новации и стимулирует появление новых решений бизнес –

процессов. Взаимодействие крупных и малых фирм несёт известную опасность для малых фирм в связи потерей самостоятельности последних и в связи с перекачиванием ресурсов успешных малых фирм в пользу крупных фирм в ущерб общей экономичности группировки фирм. Нефтедобывающая промышленность Республики Татарстан является составной частью топливно - энергетического комплекса России. Все малые нефтедобывающие предприятия Татарстана условно можно подразделить на четыре группы: - нефтяные компании, являющиеся «дочерними» ОАО «Татнефть» и входящие в так называемый «Нефтеконсорциум»; - компании независимые от ОАО «Татнефть» («Татнефтепром», «Булгар- нефть», «Татнефтеотдача», «СМП-Нефтегаз»); - совместные предприятия («Татойлгаз» (53% «Татнефть»; 47% - Mineral Rohstoff Handel (Германия), «Таттех» (50% «Татнефть»; 50% «Texneft» (США), «Татойлпетро» (50% «Татнефть»; 50% «Total» (Франция); - нефтяные компании, пришедшие с других регионов, но работающие на территории Республики Татарстан («ТатРИТЭКНефть»). Малые нефтяные компании Татарстана добывают более 15% нефти от всего объёма добычи нефтяных компаний России (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика добычи нефти в РФ и РТ (млн.т.) Показатели

Годы	1990-1994	1994-1999	2000-2005	2006-2012	Россия	2760	2594	2210	3217	Татарстан
200,2	137,4	126,2	151,6	Малый и средний бизнес остаётся важнейшим приоритетом развития нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан. Более того, в условиях роста потребления изделий из полимерных и других материалов НГХК в различных областях жизнедеятельности современного общества, с одной стороны, и расширения сырьевой базы комплекса в республике – с другой, усиливается роль этого сектора в процессах выравнивания социальноэкономического развития территорий региона. В ходе анализа состояния малого предпринимательства в Республике Татарстан была выявлена высокая динамика развития основных показателей в химии и нефтехимии. За анализируемый период численность малого предпринимательства в целом увеличилась на 63 %. В том числе добыча топливно-энергетических полезных ископаемых на 174%, химия и нефтехимия на 40%. Особенно заметен рост производства резиновых и пластмассовых изделий. Большое влияние на динамику показателей оказал Нижнекамский Промышленный округ. Развитие малых компаний в нефтехимической отрасли, позволил обеспечить население дополнительными рабочими местами. Динамика численности малых предприятий сказалась на количестве рабочих мест и численности занятых. Таблица 2 – Динамика развития основных показателей в химии и нефтехимии Сектор экономики						

2008г. 2009г. 2010 г. 2011 г. 2012 г. 2012/ 2008 гг., % НГХК Республики Татарстану т.ч.: 304 324 363 393 496 63,2 добыча топливно-энерг. полезных ископаемых 35 39 65 68 96 174,3 производство кокса и нефтепродуктов 0 25 17 20 24 в 24 раза химия и нефтехимия, в т.ч.: 269 260 281 305 376 40 химическое производство 165 128 143 144 140 -15,5

производство резиновых и пластмассовых изделий 104 132 138 161 236 127 Среднесписочная численность рабочих увеличилась на 874%. Большое влияние оказало производство резиновых и пластмассовых изделий (186 %), и добыча топливно энергетических полезных ископаемых (179 %) Таблица 3 – Динамика численности занятых на малых предприятиях Сектор экономики 2008г. 2009г. 2010 г. 2011 г. 2012 г. 2012/ 2008 гг., % НГХК Республики Татарстану т.ч.: 715 8524 3830 4692 6966 874,3 добыча топливно-энерг. полезных ископаемых 713 823 927 1230 1989 179 производство кокса и нефтепродуктов 0 140 248 85 240 в 240 раз химия и нефтехимия, в т.ч.: 3002 2889 3655 3377 4737 58 химическое производство 1788 1443 1885 1093 1265 -29,3 производство резиновых и пластмассовых изделий 1214 1446 1770 2284 3472 186 Динамика товарооборота малыми предприятиями с 2008 по 2012 год представлена в таблице 4. При этом, если в 2007-2008 гг. малый бизнес развивался преимущественно в секторе химического производства, то в 2009-2011гг. началось ускоренное его развитие в секторе производства резиновых и пластмассовых изделий. Появление новой тенденции во многом обусловлено развитием полимерной базы республики: был организован и расширен выпуск полистиролов, полипропилена, полиэтилена, простых полиэфиров, синтетических каучуков. Привлекательность развития новых производств резиновых и пластмассовых изделий обеспечивает увеличение инвестиций в этот сектор. Таблица 4 – Динамика товарооборота малых предприятий Сектор экономики 2008г. 2009г. 2010 г. 2011 г. 2012 г. 2012/ 2008 гг., в % НГХК Республики Татарстану т.ч.: 3 539 4 932 9 269 9 257 33 417 844 добыча топливно энергетич. полезных ископаемых 1 878 2 084 3 591 4 486 8 606 358 производство кокса и нефтепро-дуктов 0 68 1 462 78 16 721 в 16721 раз химия и нефтехи-мия, в т.ч.: 1 661 2 780 4217 4 693 8 090 387 химическое производ-ство 1 264 1 502 2 093 1 822 2 884 128,2 Перед НГХК Татарстана стоит масштабная задача довести объёмы республиканской переработки полимеров и другой нефтехимической продукции до уровня не менее 35% от объёма её производства. Успешное решение этой задачи требует консолидации усилий многих субъектов региональной экономики. Существенная роль в решении поставленной задачи должна принадлежать малому и среднему бизнесу. При этом важнейшей задачей является создание благоприятных стимулирующих условий для роста предпринимательской активности в секторе перерабатывающих производств. Проведенное исследование развития малого нефтяного бизнеса России позволяет так же определить и следующие проблемы его эффективного функционирования: - наличие административных барьеров, - недостаточности мер государственной поддержки, - недостаточной проработки законодательства для малых компаний в сфере нефтедобычи, - высокое налоговое бремя. В 2007 году размер налоговых платежей малых нефтяных компаний составил 3 684 333 тыс. руб. В 2008 году показатель увеличился на 3%. В 2009 году, когда показатели добычи и выручки существенно увеличились,

возрос и размер налоговых платежей, рост составил 75%. В 2010 году, в период снижения показателей финансово- хозяйственной деятельности компаний, размер налоговых платежей также сократился, снижение составило 36%. Однако уже в 2012 году ситуация изменилась, размер налоговых платежей возрос на 23%. Увеличение показателя обусловлено увеличением производственных и финансовых показателей компании, а также изменением налогового законодательства (увеличением налоговых ставок, изменение льгот и т.д.). Совокупность всех обязательных платежей формирует налоговую нагрузку для того или иного экономического субъекта. При этом, зачастую размер налоговых обязательств может быть губительным для компаний. Поэтому государство постоянно стремится усовершенствовать законодательство таким образом, чтобы снизить налоговое бремя на налогоплательщиков, дабы стимулировать их к хозяйственной деятельности. При этом нужно помнить и о необходимости обеспечения достаточного уровня налоговых поступлений в бюджет. Налоговая нагрузка компаний должна в среднем не превышать 60%, поскольку при превышении данного значения компания будет нести убытки и соответственно не сможет рассчитаться с бюджетом. Поэтому сегодня главная задача государства - обеспечить приемлемое для обеих сторон налоговое окружение. Ясно, что для выживания и развития малых и средних нефтяных компаний необходимы меры государственной поддержки и, прежде всего, необходимо налоговое стимулирование. Комплексной мерой поддержки МНК могло бы стать введение специального налогового режима. Малые нефтяные компании, и в целом малый бизнес играют большую роль в экономике Татарстана и всей России, т.к. нефтехимическая промышленность является одной из самых развитых сфер в России, и не всегда крупные нефтяные гиганты могут специализироваться на добыче сырья. Таким образом, положительный опыт Татарстана показал жизнеспособность и высокую эффективность малых компаний, тем самым доказав, что одним из путей повышения нефтедобычи является целенаправленное развитие малого бизнеса в нефтедобыче, стимулирование его деятельности. А огромное количество неосвоенных мелких и средних месторождений в стране создаёт фактическую необходимость поддержки малых нефтяных предприятий, как на региональном, так и на федеральном уровнях.