

КРИТЕРИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Экономика страны, будучи сложной хозяйственной системой, сочетает различные элементы и их пропорциональные соотношения. В общем виде можно выделить следующие элементы и, соответственно, структуру отношений в национальной хозяйственной системе: государство, рынок товаров, рынок ресурсов, хозяйствующие субъекты, домашние хозяйства.

Каждый элемент оказывает существенное влияние на развитие системы. Так, домашние хозяйства представляют собой потребительскую сферу экономики; хозяйствующие субъекты формируют сферу деятельности, направленную на получение прибыли посредством производства конечной продукции и оказания услуг для удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей; государство оказывает регулирующее воздействие на процессы деятельности и взаимоотношений между элементами экономической системы на различных уровнях управления.

Фундаментом для определения задач и основных направлений эффективного развития экономической системы становится качественно новая структурная политика государства, разработанная для каждого элемента в отдельности. Одним из наиболее значимых элементов выступают хозяйствующие субъекты, производящие продукт в материальной и нематериальной форме.

Предприятия как элементы экономической системы

При разработке детальной политики развития хозяйствующих субъектов необходимо учитывать особенности каждого предприятия. Множественность и сложность хозяйствующих субъектов в экономической системе не позволяет разработать единую политику управления. Поэтому важно построить классификацию предприятий, выделить однородные

группы по каким-либо признакам, для которых будут разрабатываться различные типы стратегии, определяющие направления развития.

В теории и на практике к признакам, по которым субъекты экономики могут быть классифицированы, относят отраслевую принадлежность предприятия, которая основывается на выделении двух групп отраслей — материального производства и непроемственной сферы. Такое разделение дает ответ на общий вопрос, что предлагается обществу, какие интересы государства и населения тем самым удовлетворяются.

Выделим следующие классификационные признаки предприятий:

- 1) организационно-правовая форма;
- 2) субъектность собственности;
- 3) доминирующий фактор (выбор осуществляется между трудовыми, материальными, сырьевыми, финансовыми, топливно-энергетическими ресурсами потребления);
- 4) устойчивость производственного процесса во времени;
- 5) состав типов продукции (степень диверсификации производства);
- 6) принадлежность капитала;
- 7) характер сочетания науки и производства;
- 8) стадийность производственного процесса;
- 9) концентрация производства (размер предприятия, его потенциал).

Наиболее полная классификация предприятий предложена в работе С. Ягуткина¹, где рассматривается широкий набор признаков классификации, что позволяет сгруппировать предприятия на основе ключевых признаков. Автор отмечает, что провести четкое разделение групп предприятий не представляется возможным, поскольку все они находятся в сложной взаимосвязи и взаимозависимости (табл. 1).

Таблица 1. Классификация предприятий экономики

¹ Ягуткин С.М. Современная классификация предприятий городской экономики. М., 2011. http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/20594.doc.htm

Yagutkin S.M. Sovremennaya klassifikatsiya predpriyatiy gorodskoy ekonomiki . М., 2011. http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/20594.doc.htm

Признак	Тип предприятия
1. Принадлежность к экономическому сектору	Предприятие первичного, вторичного, третичного или четвертичного сектора экономики города, где первичный сектор экономики включает градообразующие и промышленные предприятия; вторичный состоит из предприятий жизнеобеспечения; третичный сформирован из предприятий, обслуживающих население; четвертичный представлен предприятиями связи, финансово-кредитными организациями, банками, учреждениями органов законодательной и исполнительной власти, выполняющих административные функции
2. Функции в экономике	Жизнеобеспечения, экономические, социальные, административные
3. Отрасль производства	Предприятие отраслей группы А или группы Б
4. Масштабы производства	Предприятие федерального, межрегионального, регионального или местного значения
5. Размер предприятий по численности работающих	Гигант, крупное, среднее или малое
6. Производимый продукт	Обособленный или сопряженный
7. По характеру выпускаемой продукции или услуг	Промышленное, сельскохозяйственное, транспортное, торговое и т.п.
8. Степень специализации производства	Универсальное или специализированное
9. Тип производственного процесса	Массовое, серийное или единичное
10. Конкурентные преимущества (монополия рента)	Обладающее объективными или субъективными конкурентными преимуществами
11. Социальная политика	Обеспечивающее занятость населения. Способствующее развитию социальной сферы города
12. Интеграционные связи	Глобальное (международное) или межрегиональное
13. Влияние на бюджет	Бюджетообразующее или дотационное
14. Влияние на экологию	Позитивное, экологически чистое или проблемное
15. Имидж предприятия	Благоприятный, неблагоприятный, сформированный, формирующийся или негативный
16. Тенденции развития	Устойчивое, инертное, сезонное («курортное»), негативное
17. Форма собственности	Частная, муниципальная, федеральная, общественных организаций, иностранных государств, смешанная
18. Взаимодействие с окружающей средой	Открытое или закрытое

В данной классификации присутствуют все рассмотренные выше признаки. Группировки предприятий, например, по их влиянию на бюджет, имидж, экологию, позволяют расширить анализ, выделив специфические особенности развития.

Макроэкономическая значимость

Группировка предприятий по размеру позволяет оценить их вклад в развитие экономики, определяемый уровнем экономической деятельности. Так, вектор влияния малых предприятий складывается из следующих компонент:

- 1) формирование экономической конъюнктуры. Например, малые предприятия создают необходимую атмосферу конкуренции, способны, обеспечивать высокую мобильность в условиях рынка, создать более глубокую специализацию и кооперацию, без которых невозможна их высокая эффективность;
- 2) создание конкурентной среды в отраслях и сферах деятельности. Малый бизнес способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться и поддерживать атмосферу здоровой конкуренции;
- 3) расширение экономического потенциала крупных предприятий. Заполняя сектора рынка, не охватываемые крупными субъектами, в союзе с крупным бизнесом малые предприятия получают значительную выгоду для себя и для рыночной экономики в целом.

Малые предприятия не вступают в прямое соперничество с большим бизнесом и не противостоят ему. Они занимают свойственные им ниши рынка и по мере возможности и необходимости взаимодействуют с крупными предприятиями, принимая на себя решение задач, выполнение которых затруднительно или экономически невыгодно большому бизнесу.

Анализируя группу крупных предприятий, рассмотрим экономические выгоды, обусловленные их преимуществами. Так, они подразумевают:

- создание предпосылок и условий для масштабного внедрения инноваций;
- наличие мощного, концентрированного и централизованного капитала и других активов;
- низкие удельные капитальные вложения и издержки;
- высокую производительность труда за счет мощной сферы стимулирования и условно-постоянной части численности персонала;
- возможность получения эффекта масштаба (снижение себестоимости единицы продукции) и синергетического эффекта за счет интеграции активов и возможностей;
- возможность снижения себестоимости, увеличения прибыли, рентабельности производства, фондоотдачи и производительности труда.

Данные преимущества определяют роль крупных предприятий в национальной экономике, что позволяет отнести их к макроэкономически значимым явлениям. Так, крупные компании могут поставлять товары и услуги большему числу субъектов, продавать свои продукты по более низким ценам, удовлетворяя все большее число потребителей. Большие компании имеют преимущества на рынках, поскольку потребителей привлекают известные названия торговых марок, которые, по их мнению, гарантируют определенный уровень качества, т.е. имеют лучший конкурентный потенциал.

Кроме того, крупные предприятия имеют возможность привлечь значительные финансовые ресурсы при меньшей стоимости. Отсюда и инновационный потенциал у них значительно выше.

Крайне важная роль крупных предприятий проявляется в том, что они создают дополнительные рабочие места, подчас формируя полноценную муниципальную инфраструктуру с социальными гарантиями и льготами, культурно-развлекательными, спортивными, медицинскими и образовательными учреждениями.

История развития крупных предприятий в России показывает, что отечественная промышленность развивалась в первую очередь как крупная. Такое положение сложилось еще в XIX в., в царской России. Для советской экономики была свойственна непропорционально высокая доля крупных предприятий при явно заниженной (по сравнению с развитыми рыночными экономиками) доле малых и средних предприятий. Уже в 1960 г. доля крупных предприятий (с числом занятых свыше 500 чел.) в СССР достигала почти 16% и была в 5 с лишним раз выше, чем в ФРГ. К 1987 г. удельный вес крупных предприятий дошел до 29,5%, на которых было сосредоточено 85,1% всех занятых. В новой рыночной экономике России возникшие малые предприятия частично покрыли их дефицит. Поэтому доля крупных в общем числе предприятий резко упала (до 2,9% в 1996 г.). Но и до настоящего времени фактически весь производственный потенциал по-прежнему сосредоточен на заводах-гигантах².

Признаки крупных предприятий

Несмотря на то что в экономической науке доказана необходимость в исследовании предприятий по их размеру и определено влияние каждой группы на социально-экономическое развитие страны, до сих пор не предложены критерии, которые позволяют группировать предприятия по их величине, т.е. остается спорным вопрос самого определения понятия «крупное предприятие».

²Юданов А.Ю. *Теория крупного предприятия и перспективы развития российской экономики*. М., 2011. <http://yudanov.ru>
Judanov A.Ju. *Teorija krupnogo predprijatija i perspektivy razvitija rossijskoj ekonomiki*. М., 2011 // <http://yudanov.ru>

А.В. Шубин рассматривает крупное предприятие как фирму, производящую значительную, существенную долю общего объема продукции отрасли либо характеризующую по объемным показателям — численности занятых, объему продаж, размеру активов³.

Г.В. Шаров⁴ указывает, что к крупным предприятиям можно отнести системо-, градо- и бюджетобразующие наряду с отраслевыми комплексами, а также отдельные предприятия, годовой оборот которых превышает 5 млрд руб., размер активов не менее 7 млрд руб., численность персонала — свыше 1 тыс. чел. Главное отличие состоит в том, что они, находясь под контролем мажоритарных собственников, создают глобальные денежные потоки, с одной стороны, способны значительно увеличить ценность первоначально предоставленного капитала, с другой — подвержены высокому предпринимательскому или портфельному риску.

Таким образом, определение, предложенное Шаровым, более содержательно, поскольку включает количественные показатели критериев оценки предприятия. Однако и они подвергаются сомнению, поскольку в научной литературе можно встретить множество критериев и их различных показателей.

На основе нормативно-регулирующего критерия классификации предприятий по размеру в России установлены критерии оценки малых предприятий, что закреплено Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

³ Шубин А.В. Взаимодействие малых и крупных предприятий. Автореф. дисс... канд. экон. наук. М., 2008.

Shubin A.V. Vzaimodejstvie malyh i krupnyh predpriyatij. Avtoref. diss... kand. ekon. nauk. M., 2008.

⁴ Шаров Г.В. Регулирование финансовой деятельности крупных предприятий. Автореф. дисс... канд. экон. наук. М., 2009.

Sharov G.V. Regulirovanie finansovoj dejatel'nosti krupnyh predpriyatij. Avtoref. diss. .. kand. ekon. nauk. M., 2009.

В частности, установлены следующие критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства:

- средняя численность работников за предшествующий календарный год: микропредприятия — численность занятых до 15 человек, малые предприятия — от 16 до 100 человек, средние — от 101 до 250 человек;
- суммарная доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами МСП, не должна превышать 25%;
- выручка от реализации товаров за предшествующий год не должна превышать для микропредприятий — 60 млн руб., для малых предприятий — 400 млн руб., для средних — 1 млрд руб.

Определим, что законодатель относит к крупным предприятиям всех прочих субъектов, численность занятых на которых свыше 250 чел, а выручка от реализации товара (услуг) свыше 1 млрд руб.

В законодательстве присутствует еще один документ — Приказ МНС РФ от 16 апреля 2004 г. № САЭ-3-30/290 «Критерии отнесения юридических лиц к крупнейшим налогоплательщикам, подлежащим налоговому администрированию на федеральном и региональном уровнях». В нем указаны подробные критерии отнесения предприятий к категории крупнейших в целях постановки на налоговый учет в специализированных межрегиональных инспекциях МНС России.

В целях отнесения налогоплательщика к категории крупнейших применяются:

- показатели финансово-экономической деятельности за отчетный год из бухгалтерской отчетности организации;
- отношения взаимозависимости между организациями.

Количественные показатели разделены законодателем в зависимости от федерального или регионального уровня налогового администрирования крупнейшего предприятия (табл. 2).

Таблица 2. Критерии отбора крупнейших налогоплательщиков

Уровень предприятия	Суммарный объем начисленных федеральных налогов	Суммарный объем выручки и прочих операционных доходов, млрд руб.	Объем активов, млрд руб.
Федеральный уровень налогового администрирования			
Сфера производства и услуг	1 млрд руб.	10	10
Сфера услуг связи	300 млн руб.		
Сфера транспортных услуг	50 млн руб.		
Региональный уровень налогового администрирования			
Сфера производства и услуг	от 75 млн до 1 млрд руб.	от 1 до 10	от 1 до 10
Сфера услуг связи	—		
Сфера транспортных услуг	свыше 30 млн руб.		

Кроме указанных условий отнесения предприятий к категории крупнейших в данном законодательном акте выделены критерии крупнейших предприятий по производству и обороту этилового спирта, алкогольной, спиртосодержащей и табачной продукции, подлежащие налоговому администрированию на федеральном уровне.

Для предприятий данного сектора рынка законодатель определил следующие критерии: а) суммарный объем начисленных федеральных налогов; б) суммарный объем производства; в) суммарная производственная мощность.

Для организаций, осуществляющих поставки табачных изделий, присутствует еще один критерий — доля выручки от реализации табачных изделий, произведенных одной из организаций, отнесенной к категории крупнейших налогоплательщиков, которая превышает 30%.

Как видно, законодатель применяет единый, общий для всех отраслей критерий — объем начисленных федеральных налогов. К нему добавляются в зависимости от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта

различные финансовые показатели — объем доходов, величина активов, объем производства, производственные мощности.

В работе Н.А. Сафронова⁵ указаны такие критерии выделения крупных предприятий, как: а) численность работников, занятых на предприятии; б) объем хозяйственного оборота предприятия, т.е. величина его денежных поступлений (выручка) за определенный период времени; в) стоимость капитала предприятия.

А.Ю. Юданов указывает дополнительный критерий, который оценивает величину собственного капитала. Используя его, автор классифицирует предприятия на малые, средние, большие и крупные. Юданов аргументирует выделение данного критерия тем, что размер собственного капитала предприятия определяет потенциал формирования его финансовых ресурсов из заемных источников, объем и диверсификацию форм его финансовой деятельности, уровень специализации финансового управления.

С.М. Ягуткин указывает всего лишь на один критерий крупных предприятий — численность работающих. Исследуя вопросы градообразующих предприятий, он подчеркивает, что крупным градообразующим можно считать предприятие, обеспечивающее не менее 10% занятого и проживающего в городе трудоспособного населения.

Е.С. Юдникова, рассматривая вопросы конкуренции среди предприятий различных групп, указывает, что среди иностранных специалистов стало традиционным для разделения предприятий на малые, средние и крупные использовать в качестве критериев добавленную стоимость, стоимость активов, объем ежегодных продаж, численность персонала. Так, в 2001 г. Европейская комиссия распространила документ,

⁵ Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. М.: Юрист, 1998.
Ekonomika predprijatija / Pod red. N.A. Safronova. M.: Jurist, 1998.

устанавливающий единое определение для малых, средних, крупных организаций. Хотя данный документ носит рекомендательный характер (табл.3), рассмотрим его.

Таблица 3. Оценка размеров предпринимательства, предложенная Европейской комиссией⁶

Критерий	Микрофирма	Малая фирма	Средняя фирма	Крупная фирма
Максимальная численность работников, чел.	9	49	249	от 250 и более
Максимальный годовой оборот, млн евро	незначителен	7	40	от 40 и выше
Валюта баланса, млн евро	незначительна	5	27	от 27 и выше
Независимость	незначительна	не более 25% капитала или голосующих акций принадлежит другим компаниям		

Европейская комиссия выделяет два основных блока количественных критериев — численность работников и финансовые показатели деятельности (годовой оборот, валюта баланса).

Юдникова также указывает следующие критерии, используемые зарубежными экономистами при классификации предприятий (табл. 4).

Таблица 4. Перечень параметров, характеризующих размер предпринимательства в зарубежных исследованиях

Количественный параметр	Качественный параметр
Численность персонала	Доля рынка
Годовой оборот	Степень влияния на рыночные цены
Валюта баланса	Независимость в принятии управленческих решений
Добавленная стоимость	Участие в руководстве владельцев фирмы

Весьма подробно рассматривается вопрос точной идентификации субъектов предпринимательства в работе Н. Шагай⁷. Автор исследует

⁶ Юдникова Е.С. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике // Проблемы современной экономики. 2008, № 1 (25).

Judnikova E.S. Problemy konkurentosposobnosti v sovremennoj jekonomike // Problemy sovremennoj jekonomiki. 2008, № 1 (25).

классификацию сельскохозяйственных предприятий, рассматривая такие показатели и критерии отбора, как численность и размер выручки (табл. 5).

Таблица 5. Разделение крупных и средних сельскохозяйственных организаций по критериям численности и размеру выручки

Субъект предпринимательства	Критерий разделения по численности работников, чел.	Критерий разделения по объему выручки, млн руб.
Микропредприятие	до 15	до 60
Малое предприятие	до 100	до 400
Среднее предприятие	до 250	до 1000
Крупное предприятие	свыше 250	свыше 1000

Используя данные подходы к классификации, автор указывает, что фактически разделение организаций на микро-, малые, средние и крупные может быть осуществлено по критерию численности, так как по критерию объема валовой продукции они «не дотягивают» до того, чтобы оказаться в группе более крупных предприятий. Н. Шагай отмечает: «Если бы разделение на группы осуществлялось по размеру выручки без учета численности, то можно было говорить, что 99% всех организаций в сельском хозяйстве малые предприятия, из них 89% — микропредприятия». Тем самым автор доказывает, что определяющим критерием отбора остается численность работников.

Исследования, посвященные идентификации крупных предприятий, позволили выявить, что в 2009 г. государство, проводя политику посткризисного восстановления экономики, определило список предприятий, которые нуждались в дополнительном государственном финансировании как представляющие определенную значимость для национальной экономики.

7 Шагай Н. Малый и средний бизнес в сельском хозяйстве России: проблемы идентификации. М., 2011. http://www.rosbr.ru/ru/small_business/experts/column?pid=1655.

Shagaj N. Malyj i srednij biznes v sel'skom hoz'jajstve Rossii: problemy identifikacii. М., 2011. http://www.rosbr.ru/ru/small_business/experts/column?pid=1655

Такие предприятия были определены государством как системообразующие. Однако продолжал оставаться нерешенным вопрос отбора предприятий в данную группу.

В процессе его обсуждения, премьер-министр России В. Путин определил два критерия: а) предприятия, чей годовой оборот составлял не менее 15 млрд руб.; б) предприятия, где осуществляют свою деятельность большинство жителей муниципального образования (в абсолютном выражении предприятие должно иметь не менее 4000 рабочих мест). При этом опять так и остались невыясненными критерии отнесения предприятия к системообразующему.

Российские рейтинговые агентства формируют рейтинги крупных предприятий. Воспользуемся их подходом к выбору критериев отнесения предприятий к категории крупных.

Так, компания «Финанс»⁸ использует следующие показатели деятельности: выручка, операционная прибыль, собственный капитал.

РБК- Рейтинг⁹ при составлении рейтингов учитывает выручку, чистую прибыль, активы.

РА-Эксперт¹⁰ рейтингует российские компании по объему реализации продукции и рыночной стоимости.

Журнал «Коммерсант»¹¹ формирует рейтинги компаний по их рыночной стоимости.

Консалтинговая компания «Энтер-Сервис»¹² учитывает показатели объема реализации и прибыль компаний.

Федеральная служба государственной статистики¹³ составляет списки предприятий России по годовому обороту.

⁸ <http://www.finansmag.ru/96286>

⁹ <http://rating.rbc.ru/>

¹⁰ <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2009/>

¹¹ <http://kommersant.ru/doc/639856>

¹² http://www.enter-s.spb.ru/c_fo.html

¹³ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/oborot.htm

Таким образом, в современной науке и на практике используется единый подход к выделению крупных предприятий на основе ряда количественных показателей, которые, однако, различаются, что ставит под сомнение метод отбора.

Количественные критерии отбора

Составим сравнительную таблицу, в которой сведем наиболее часто используемые показатели отбора крупных предприятий. На ее основе сформулируем обобщенный подход к определению крупного предприятия (табл. 6).

Таблица 6. Сравнение показателей и критериев отбора крупных предприятий

Методика	Показатель	Критерий
ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»	Средняя численность работников; выручка от реализации товаров (услуг)	Более 250 чел.; более 1 млрд руб.
Приказ МНС «Критерии отнесения юридических лиц к крупнейшим налогоплательщикам, подлежащим налоговому администрированию на федеральном и региональном уровнях»	Суммарный объем начисленных федеральных налогов; суммарный объем выручки и пр. операционных доходов; объем активов	От 75 млн руб. до 1 млрд руб. и выше; от 1 до 10 млрд руб. и выше; от 1 до 10 млрд руб. и выше;
Н.А. Сафронов	Численность работников; денежные поступления (суммарные доходы); стоимость капитала предприятия	(критерии не определены)
А.Ю. Юданов	Величина собственного капитала	(критерии не определены)
С.М. Ягуткин	Численность работающих	Более 500 чел
Е.С. Юдникова по результатам исследования зарубежных подходов отбора	Численность работающих; годовой оборот; валюта баланса; добавленная стоимость; доля рынка; степень влияния на рыночные цены	От 250 чел. и более; более 1,5 млрд руб.; более 1 млрд руб.; (критерий отсутствует) (критерий отсутствует) (критерий отсутствует)
Н. Шагай	Численность работающих; выручка	Свыше 250 чел.; свыше 1 млрд руб.
Программа гос. поддержки системообразующих	Годовой оборот; градообразующие	Не менее 15 млрд руб. (критерии не определены)

предприятий в посткризисный период	предприятия	
Компания «Финанс»	Выручка; операционная прибыль; собственный капитал	<i>(критерии не определены)</i>
Компания «РБК-Рейтинг»	Выручка; чистая прибыль; активы	<i>(критерии не определены)</i>
Компания «РА-Эксперт»	Выручка; рыночная стоимость	<i>(критерии не определены)</i>
Журнал «Коммерсант»	Рыночная стоимость	<i>(критерии не определены)</i>
Консалтинговая компания «Энтер-Сервис»	Объем реализации; прибыль компании	<i>(критерии не определены)</i>
Федеральная служба гос. статистики	Годовой оборот	<i>(критерии не определены)</i>

Из таблицы следует, что чаще всего в методиках используются следующие показатели:

- 1) численность работающих;
- 2) выручка от реализации и прочие операционные доходы;
- 3) величина активов;
- 4) годовой оборот.

Кроме того, необходимо учитывать такой признак, как место регистрации предприятия, поскольку выделение крупных предприятий важно для определения роли данного предприятия как налогоплательщика, формирующего бюджет, либо на федеральном, либо на региональном уровнях.

Для формулировки определения крупного предприятия, осуществляющего деятельность в национальной экономике, используем указанные признаки.

Под *крупным предприятием* будем понимать юридическое лицо, являющееся резидентом Российской Федерации, деятельность которого оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие национальной экономики и подпадает под такие критерии отбора, как численность работающих не менее 250 чел.; годовой оборот не менее 10

млрд руб.; суммарные доходы предприятия не менее 1 млрд руб.; величина активов свыше 10 млрд руб.

Как было указано, любое крупное предприятие может воздействовать на социальное развитие и экономику в страны в целом, а также на наполняемость государственного бюджета.

Поэтому крупные предприятия могут быть классифицированы на:

- а) градообразующие;
- б) бюджетообразующие;
- в) отраслеобразующие.

Дадим краткую характеристику каждой группе крупных предприятий. Отраслеобразующее предприятие — это крупное предприятие, доля производства которого наибольшая в конкретной отрасли. Градообразующее предприятие объединяет в рамках своего производства наибольшую долю проживающих на территории муниципального образования и выполняет социальнообразующие функции. Бюджетообразующее предприятие — это предприятие, доля поступления налогов которого в бюджет является значительной.

В России осуществляют деятельность предприятия, которые одновременно могут относиться ко всем перечисленным группам. Такие предприятия будем рассматривать как системообразующие, т.е. хозяйствующие субъекты, роль которых в развитии отрасли, конкретного муниципального образования и в формировании государственного бюджета значительна.

Однако, как правило, провести четкое разделения внутри данных групп предприятий не представляется возможным, поскольку градообразующее предприятие является и бюджетообразующим, в этой связи и налоговый учет данного предприятия узаконен определенным образом. Яркий пример таких предприятий — ОАО «АвтоВАЗ» в г. Тольятти и Братский лесопромышленный комплекс.

Рассматривая роль системообразующих предприятий в рамках системы национальной экономики, выделим следующие возможности их влияния на ее развитие:

- содействие реализации протекционистской политики, проводимой государством, путем сокращения (вплоть до полного отказа) импорта определенных категорий товаров;
- разработка эффективной инновационной политики путем наращивания инновационного и интеллектуального потенциала с целью получения нового или преобразования производимого продукта, совершенствование способов его производства, повышение его конкурентоспособности и удовлетворение потребности общества в конкурентоспособных товарах и услугах;
- формирование рабочих мест на рынке труда, сокращение безработицы, повышение уровня благосостояния граждан и качества их жизни;
- поддержка социальной инфраструктуры региона из собственных источников финансирования и из государственного бюджета;
- изменение социальных характеристик общества в регионе присутствия. Так, получаемые в результате производственно-хозяйственной деятельности крупных предприятий доходы направляются в целевые фонды денежных средств, обеспечивающие наряду с накоплением капитала их текущее потребление. В зависимости от результата предприятие участвует в социальных программах. Их можно условно разделить на две группы: внутренние (оплата путевок в санатории, дома отдыха, средства на оказание помощи незащищенным слоям населения) и внешние (использование прибыли на благотворительные цели, оказание спонсорской помощи и др.) мероприятия социального характера;
- стимулирование социально-экономического развития региона за счет того, что наибольшая часть налоговых поступлений (до 60%)

перечисляется именно градообразующими инфраструктурными предприятиями;

- подготовка и переподготовка кадров по новым профессиям, специальностям, повышение образовательного уровня и интеллектуального потенциала региона (человеческого капитала);
- обеспечение необходимого качества продукции, соответствующего росту конкурентоспособности;
- создание товаров и услуг, позволяющих увеличить жизненный цикл предприятия и стимулировать эффективность его производства.

Как видим, влияние данной группы предприятий весьма значимо, что актуализирует разработку для них стратегии развития с привлечением государства.

Примечания