

М.К. Жудро М.М. Жудро

Экономика организации (предприятия)

Практикум

Для студентов
учреждений
высшего
образования

УДК 658(076.58)
ББК 65.29я73
Ж93

Рецензенты: кафедра экономики и управления на предприятии УО «Гродненский государственный университет имени Я. Купалы» (заведующий кафедрой доктор экономических наук, профессор *В.С. Фатеев*); заведующий кафедрой экономической теории и права УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» доктор экономических наук, профессор *Г.И. Гануш*

Все права на данное издание защищены. Воспроизведение всей книги или любой ее части не может быть осуществлено без разрешения издательства.

Жудро, М. К.
Ж93 Экономика организаций. Практикум : учебное пособие /
М. К. Жудро, М. М. Жудро. — Минск : Вышэйшая школа, 2018. —
319 с. : ил.
ISBN 978-985-06-2866-4.

Изложены интегрированные инструменты выполнения расчетов системы показателей технической, экономической, социальной, экологической эффективности деятельности предприятий.

С целью усвоения и закрепления теоретических знаний по дисциплине к каждой теме подобран алгоритм выполнения экономических расчетов, приведены формулы показателей и формализованные таблицы с исходными данными, предложены задания для практических занятий и тесты.

Для студентов экономических специальностей учреждений высшего образования, бакалавров, магистрантов, аспирантов, докторантов, обучающихся по специальностям «Экономика и управление на предприятии», «Менеджмент», «Международные экономические отношения», «Маркетинг» и др., а также менеджеров, специалистов предприятий и государственных органов.

УДК 658(076.58)
ББК 65.29я73

ISBN 978-985-06-2866-4

© Жудро М.К., Жудро М.М., 2018
© Оформление. УП «Издательство
“Вышэйшая школа”», 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	6
1. Методика идентификации и обоснования организационно-правовых форм предприятий в Республике Беларусь	7
1.1. Критерии идентификации организационно-правовых форм предприятий	7
1.2. Методика обоснования кластерных организационно-правовых форм взаимодействия предприятий	18
<i>Тесты</i>	19
2. Методика обоснования выбора места расположения предприятия	22
3. Методика оценки потенциальных возможностей людей заниматься предпринимательством	24
4. Методика определения уровня концентрации производства	28
<i>Задания для практических занятий</i>	31
5. Методика определения специализации и диверсификации деятельности предприятий	32
5.1. Методика определения специализации деятельности предприятий ...	32
5.2. Методика определения диверсификации деятельности предприятий	35
<i>Задания для практических занятий</i>	39
6. Методология определения стоимости имущества предприятия	40
6.1. Методика определения стоимости имущества предприятия согласно затратному подходу	40
6.2. Методика применения рыночных методов оценки имущества предприятия	47
6.3. Методика обоснования доходных методов оценки имущества денационализируемого предприятия	49
<i>Задания для практических занятий</i>	51
<i>Тесты</i>	55
7. Методика оценки стоимости предприятия	57
7.1. Научные основы оценки стоимости предприятия	57
7.2. Гудвилл и методика его оценки	66
7.3. Методика определения стоимости предприятия на основе вычисления балансовой оценки чистых активов	69
7.4. Методика определения стоимости предприятия на основе оценки его доходности	73
<i>Задания для практических занятий</i>	79
<i>Тесты</i>	81
	3

8. Методология оценки эффективности функционирования предприятия . . .	82
8.1. Научные основы оценки эффективности функционирования предприятия	82
8.1.1. Методические основы проведения экономических расчетов	84
8.1.2. Методические аспекты проведения экономических расчетов в условиях экономики 4.0	87
8.1.3. Методика определения турбулентного развития экономики предприятия в условиях экономики 4.0	90
8.2. Методика оценки рейтинга предприятия	91
8.3. Методика оценки инвестиционного климата предприятия	94
8.4. Методика оценки деловой активности предприятия	98
8.5. Методика оценки эффективности производственной деятельности предприятия	99
8.6. Методика оценки эффективности финансовой деятельности предприятия	102
8.7. Методика определения прибыли и рентабельности предприятия	107
8.8. Методика оценки финансового состояния предприятия	112
8.9. Методика оценки платежеспособности предприятия	116
8.10. Методика оценки рейтинга предприятия на рынке ценных бумаг . . .	125
8.11. Методика учета инфляции при оценке эффективности деятельности предприятия	127
8.12. Методика оценки экономической эффективности деятельности предприятий с иностранным капиталом	131
<i>Задания для практических занятий</i>	<i>135</i>
<i>Тесты</i>	<i>149</i>
9. Методика прогнозирования финансовой деятельности предприятия	153
9.1. Научные основы прогнозирования финансовой деятельности предприятия	153
9.2. Методика прогнозирования объема продаж	160
9.3. Методика контроллинга безубыточного функционирования предприятия	164
<i>Задания для практических занятий</i>	<i>168</i>
<i>Тесты</i>	<i>172</i>
10. Методика оценки эффективности использования персонала и оплаты его труда на предприятии	174
10.1. Методика определения показателей наличия и использования персонала	174
10.2. Методика планирования потенциального резерва работников	180
10.3. Методика составления гибкого рабочего графика	188
10.4. Методика обоснования критериев оплаты труда и методы определения его количества, качества, производительности	191
10.5. Методика применения основных форм и систем оплаты труда	195
10.6. Методика применения тарифной системы оплаты труда на предприятии	200

10.7. Методика повышения тарифной части оплаты труда работников предприятия	207
10.8. Методика определения коэффициента трудового участия работника	209
10.9. Методика обоснования фонда оплаты труда работников предприятия	211
<i>Задания для практических занятий</i>	217
<i>Тесты</i>	224
11. Методология и инструменты определения цен	226
11.1. Методика определения оптимальных цен на товары и услуги	226
11.2. Методика определения цены на основе расчета безубыточности производства и реализации товара, услуги	229
11.3. Методика определения цены товара, услуги на основе зачетного метода исчисления НДС	232
11.4. Методы определения цены на основе прогрессивного (затратного) подхода	234
11.5. Методика формирования отпускной цены предприятия	240
11.6. Методика классификации затрат и способы калькулирования себестоимости единицы продукции	244
11.7. Методика определения цены товара, услуги на основе рыночного подхода	252
11.8. Методика формирования ценового взаимодействия предприятий-партнеров	255
11.9. Методика определения цены с учетом условий поставки и страхования	262
<i>Задания для практических занятий</i>	266
<i>Тесты</i>	270
12. Методология обоснования сметы расходов денежных средств	272
<i>Задание для практических занятий</i>	279
13. Методика обоснования сравнительных преимуществ финансирования за счет собственного и заемного капитала	280
<i>Задание для практических занятий</i>	283
14. Методика разработки финансового плана предприятия	287
<i>Задание для практических занятий</i>	291
15. Методика разработки финансовых решений на предприятии	291
<i>Задание для практических занятий</i>	293
16. Основные средства предприятия	295
<i>Задание для практических занятий</i>	305
<i>Тесты</i>	308
17. Оборотные средства предприятия	310
<i>Задания для практических занятий</i>	315
<i>Тесты</i>	317
ЛИТЕРАТУРА	319

ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебное пособие «Экономика организаций. Практикум» подготовлено на основе авторской типовой учебной программы для студентов учреждений высшего образования по дисциплине «Экономика организаций», утвержденной Учебно-методическим объединением учреждений высшего образования Республики Беларусь по экономическому образованию по специальности «Экономика и управление на предприятии», и предназначено для студентов экономических специальностей, бакалавров, магистрантов, аспирантов, докторантов, менеджеров, специалистов предприятий, а также государственных органов, осуществляющих регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) организаций (предприятий).

Эффективная деятельность предприятий обусловлена практикоприменяемыми инструментами обоснования и принятия инвесторами, предпринимателями, менеджерами и специалистами экономического профиля экономических решений на предприятии в условиях не только традиционной эффективной, но и новой экономики 4.0. В сравнении с экономиками 1.0 (промышленная революция – переход от ручного труда к машинному), 2.0 (переход двигателей внутреннего сгорания к электромоторам), 3.0 (компьютеры и информационные технологии) 4-я эпоха экономики искусственного интеллекта, которая стартовала в начале XXI в., отличается перманентными и тотальными вызовами, изменениями и диктует настоятельную необходимость адекватных профессиональных компетенций эффективной «интеллектуальной» системы коррекций всех без исключения управленческих решений в сфере бизнеса в онлайн-режиме. Она кардинально изменяет конфигурацию всех систем жизни человека, включая и его социально-экономический сегмент.

Настоящее учебное пособие ориентирует читателя на экономическое обоснование институциональных и функциональных инструментов эффективного управления современным бизнесом исходя из комплексного использования экономических теорий.

Содержание каждой темы включает изложение мега-, макро- и микро-уровней экономической деятельности организации с учетом национальных особенностей формирования рыночного взаимодействия экономических агентов в рамках институциональной среды Республики Беларусь.

К каждой теме подобран алгоритм выполнения экономических расчетов, приведены формулы показателей и формализованные таблицы с исходными данными, предложены задания для практических занятий и тесты.

1. МЕТОДИКА ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОБОСНОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

1.1. Критерии идентификации организационно-правовых форм предприятий

Выбор организационно-правовой формы предприятия в Республике Беларусь регламентируется Гражданским кодексом, специальными национальными законами и ратифицированными государством международными законодательными нормами, а также явными и неявными (виртуальными) производными искусственного интеллекта, институциональными инструментами, учитывающими фундаментальные социально-экономические интересы участников и стейкхолдеров его создания и функционирования (инвесторов, предпринимателей, топ-менеджеров, менеджеров, специалистов, технических и технологических работников, партнеров). Основными признаками идентификации организационно-правовой формы предприятия выступают:

- правоспособность;
- состав учредителей и участников;
- порядок учреждения;
- капитал и вклады;
- отношения собственности и имущество учредителей;
- гражданская, социально-экономическая, экологическая ответственность;
- конфигурации и технологии протекания бизнес-процессов;
- конфигурации и технологии взаимодействия участников и стейкхолдеров создания и функционирования бизнеса;
- информационно-коммуникационная среда развития бизнеса;
- органы управления предприятием;
- управление бизнесом;
- распределение прибылей и убытков;
- ликвидация и др.

Организационная форма определяет: 1) конфигурацию и технологии координации взаимодействия всех участников и стейкхолдеров создания и функционирования бизнеса; 2) перечень учредителей предприятия, форму объединения их капиталов; 3) порядок первоначального создания имущества (уставного фонда) предприятия; 4) процесс создания и распределения добавленной стоимости или «цепочки ценности» (value chain) («цепочка ценности» представляет собой последовательность операций по созданию ценности продукта: исследования и разработки, дизайн

продукта, производство, маркетинг, сбыт, послепродажное обслуживание, которые обеспечивают капитализацию предприятий); 5) технологию администрирования бизнес-процессов на предприятии и др.

Правовая форма представляет собой институциональный регулятор инвестиционных, кредитных, финансовых, производственных, социально-экономических, технических внутрифирменных, межфирменных взаимодействий инвесторов, предпринимателей, наемного персонала предприятия, а также предприятия с другими субъектами бизнеса, потребителями товаров и услуг, налогоплательщиками, представителями органов государственной власти и различных социальных кластеров населения. Правовая форма характеризует и регламентирует права собственности, обязательства и ответственность собственников в процессе создания, функционирования, ликвидации или реорганизации предприятия.

В процессе обоснования **организационно-правовой формы** предприятия следует учитывать следующие обстоятельства: 1) потенциальную экономическую доходность организации в условиях глобализации; эффективной и турбулентной среды ведения бизнеса; развития и доминирования экономики 4.0; 2) возможность человека максимально реализовать свои интеллектуальные и социально-экономические жизненные интересы: желание самостоятельно принимать решение, как формировать источники доходов и их использовать; как реализовывать свой интеллектуальный потенциал и профессиональные компетенции с целью получения предельного (оптимального) дохода, включая и организацию эффективного бизнеса; 3) возможность привлечения частных инвестиций, инноваций; 4) возможность интегрироваться в глобальную экономику 4.0. Следовательно, можно констатировать, что в процессе обоснования выбора той или иной организационно-правовой формы предприятия следует руководствоваться *«золотой» триадой*:

- желание людей создавать оптимальный с их точки зрения вариант развития конкурентоспособного бизнеса в глобальной экономике 4.0;
- возможность привлечения инвестиций и инноваций;
- возможность использования стратегических потенциальных институциональных и социально-экономических конкурентных преимуществ функционирования предприятия, которые определяются в каждом конкретном случае реальной как макро-, так и микроэкономической средой.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь предприятия, ведущие коммерческую деятельность, подразделяются на хозяйственные товарищества; хозяйственные общества; производственные кооперативы; унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества создаются в форме полного и командитного товарищества.

Полное товарищество (ПТ) — это товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Фирменное наименование ПТ должно содержать имена всех его участников или имя одного либо нескольких участников с добавлением слов «и компания», «полное товарищество». Лицо может быть полным товарищем только в одном ПТ.

Коммандитное товарищество (КТ) — это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, коммандитов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Лицо может быть участником только одного коммандитного товарищества.

Хозяйственные общества создаются в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью или общества с дополнительной ответственностью.

Производственные кооперативы (ПК), или артели, создаются путем внесения имущественного паевого взноса участников, количество которых должно быть не менее трех.

Унитарные предприятия (УП) (от лат. unitas — единство) — единая, объединенная коммерческая организация, составляющая одно целое. В Гражданском кодексе Республики Беларусь сказано: «Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Имущество УП находится в государственной либо частной собственности юридического или физического лица».

Унитарные предприятия могут создаваться в форме:

- республиканского унитарного предприятия (РУП);
- казенного предприятия;
- коммунального унитарного предприятия (КУП);
- частного унитарного предприятия (ЧУП).

Имущество РУП находится в собственности Республики Беларусь и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Если на базе имущества, находящегося в собственности государства, основано УП на праве оперативного управления, то такое предприятие называется казенным.

Если УП основано на праве хозяйственного ведения, государство не отвечает по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда экономическая несостоятельность предприятия вызвана неправильными действиями лиц, уполномоченных государством их совершать. И, напротив, по обязательствам казенного предприятия государство несет субсидиарную ответственность.

Собственником имущества КУП является административно-территориальная единица, а предприятие пользуется им на праве хозяйственного ведения. Имущество ЧУП находится в частной собственности физического или юридического лица и принадлежит такому предприятию на правах хозяйственного ведения.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может с согласия собственника создать в качестве юридического лица другое УП путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение. Такое предприятие называется дочерним.

В Республике Беларусь получают развитие и гибридные организационно-правовые формы предприятий (арендные, совместные с иностранным капиталом, корпорации и т.д.).

Арендное предприятие действует на основании договора аренды и устава и приобретает право юридического лица со дня его государственной регистрации в исполкоме по месту нахождения арендного предприятия. *Аренда* — возмездное хозяйственное пользование имуществом арендодателя. Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику. Решение об образовании арендного предприятия принимает трудовой коллектив на собрании или конференции (не менее 2/3 голосов).

Совместные предприятия (СП) представляют собой хозяйственные организации, созданные предприятиями Республики Беларусь с партнерами из зарубежных стран. Согласно Закону «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь» СП создаются в форме акционерных обществ (АО), АО с ограниченной ответственностью или в других формах. СП может быть образовано путем его учреждения или в результате приобретения иностранным инвестором доли участия (пая или акций) в ранее учрежденном предприятии без иностранного капитала. Участниками СП могут быть как юридические, так и физические лица с обеих сторон.

Корпорация — добровольное объединение промышленных предприятий, проектно-конструкторских, строительных, транспортных организаций, научно-исследовательских институтов, войти в которое и выйти из которого можно на добровольной основе по решению органов управления и собственников хозяйствующих субъектов.

Холдинг — акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других предприятий с целью установления контроля за ними.

Финансово-промышленные группы — объединения промышленных предприятий, банков, транспортных организаций и других хозяйствующих субъектов различных государств для решения общих производственных и финансовых задач. Их деятельность строится на принципах добровольности и равноправия, свободы выбора организационной формы объединения, самоуправления.

Концерн — одна из сложных форм объединений, включающая предприятия промышленности, торговли, транспорта и банковской сферы. Участники концерна согласованно осуществляют всю хозяйственную деятельность и не могут одновременно участвовать в других объединениях без согласия концерна.

Консорциум — временное соглашение между промышленными предприятиями и банками для совместного решения какого-то капиталоемкого проекта. Консорциум не является юридическим лицом и при выполнении поставленной цели прекращает свою деятельность или преобразуется в другой вид договорного объединения.

Ассоциация — добровольный союз предприятий на основе объединения участниками своих финансовых и материальных ресурсов в целях углубления специализации совместных производств, координации усилий в инвестировании, изучения рынка и других направлений деятельности. В ассоциации отсутствует взаимная ответственность по долгам участников и ассоциации в целом. Управление ею осуществляется как специально созданным органом, так и одним из участников по соглашению между всеми участниками.

Сравнительная оценка особенностей организационно-правовых форм коммерческих предприятий в Республике Беларусь позволяет установить наличие потенциальных возможностей предпринимателей в каждом конкретном случае создавать тот или иной вариант предприятия (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Критерии идентификации организационно-правовых

Форма	ПТ	КТ	ООО (общество с ограниченной ответственностью)
1	2	3	4
Наименование	Должно содержать имена (наименования) всех участников с добавлением слов «полное товарищество» либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания», «полное товарищество»	Должно содержать имена (наименования) всех полных товарищей с добавлением слов «коммандитное товарищество» либо имя (наименование) не менее одного полного товарища с добавлением слов «и компания», «коммандитное товарищество»	Должно содержать слова «с ограниченной ответственностью»
Право собственности на имущество	ПТ	КТ	Общество
Количество участников	Полные товарищи	Две группы участников – полные товарищи и вкладчики (коммандиты)	Не более 50
Органы управления юридического лица	Общее собрание полных товарищей. Правление. Председатель	Общее собрание полных товарищей. Правление. Председатель	Общее собрание участников. Наблюдательный совет (Совет директоров). Дирекция (Правление) или директор. Управляющая компания
Порядок голосования	Один участник имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрено иное	Полные товарищества – аналогично ПТ. Вкладчики не имеют права голоса	Согласно уставу
Учредительные документы юридического лица	Учредительный договор	Учредительный договор	Устав

форм предприятий в Республике Беларусь

ОДО (общество с дополнительной ответственностью)	ЧУП	ЗАО (закрытое акционерное общество)	ОАО (открытое акционерное общество)	ПК
5	6	7	8	9
Должно содержать слова «с дополнительной ответственностью»	Должно содержать указание на собственника имущества	Должно содержать указание на то, что общество является акционерным	Должно содержать указание на то, что общество является акционерным	Должно содержать слова «производственный кооператив» или слово «артель»
Общество	Собственник	Общество	Общество	ПК
Не более 50	Только 1	Не более 50	Не ограничено	Не менее 3
Общее собрание участников. Наблюдательный совет (Совет директоров). Дирекция (Правление) или директор. Управляющая компания	Собственник. Директор. Управляющая компания	Общее собрание акционеров. Наблюдательный совет (Совет директоров). Дирекция (Правление) или директор. Управляющая компания	Общее собрание акционеров. Наблюдательный совет (Совет директоров). Дирекция (Правление) или директор. Управляющая компания	Общее собрание членов. Правление. Председатель
Согласно уставу	Руководитель, назначаемый собственником имущества УП	Одна акция — один голос	Одна акция — один голос	Один член кооператива имеет один голос на общем собрании
Устав	Устав	Устав	Устав	Устав

1	2	3	4
Размер уставного фонда юридического лица	Любой	Любой	Любой
Порядок и срок формирования уставного фонда	12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами	12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами	12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами
Ответственность участников	Участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам ПТ	Полные товарищи солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам КТ, а вкладчики несут ответственность в пределах сумм внесенных ими вкладов	Не отвечают по обязательствам общества, но несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов
Место нахождения юридического лица	Административное помещение (не жилой фонд) – офис	Административное помещение (не жилой фонд) – офис	Административное помещение (не жилой фонд) – офис

5	6	7	8	9
Любой	Любой	Минимум 100 базовых величин	Минимум 400 базовых величин	Любой
12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами	12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами	12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами	12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами	12 месяцев с даты государственной регистрации, если иной срок не установлен законодательством или учредительными документами
Солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества, но не менее 50 базовых величин. Несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов	Не отвечает по обязательствам предприятия	Не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций	Не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций	Несут субсидиарную ответственность по обязательствам в равных долях, но не меньше величины полученного годового дохода
Административное помещение (не жилой фонд) – офис	Административное помещение (не жилой фонд) – офис. Негосударственный жилой фонд (квартира, дом), если учредитель в нем прописан или является его собственником	Административное помещение (не жилой фонд) – офис	Административное помещение (не жилой фонд) – офис	Административное помещение (не жилой фонд) – офис

1	2	3	4
Возможности изменения состава участников	Выход. Передача вклада. Исключение по решению общего собрания	Выход. Передача вклада. Исключение по решению общего собрания	Выход. Продажа (дарение, обмен) доли – отчуждение доли. Исключение по решению суда
Обязанность по ведению бухгалтерского учета могут осуществлять	Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета	Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета	Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета
Особенности	Участники несут солидарно неограниченную дополнительную ответственность (т.е. всем своим имуществом до погашения обязательств в полном объеме) в случае недостаточности имущества ПТ	Полные товарищи несут солидарно неограниченную ответственность (аналогично порядку в ПТ), а вкладчики – ограниченную ответственность, т.е. в пределах сумм внесенных вкладов	Участники рискуют только своими вкладами

5	6	7	8	9
Выход. Продажа (дарение, обмен) доли – отчуждение доли. Исключение по решению суда	Продажа предприятия как имущественного комплекса. Реорганизация	Продажа (дарение, обмен) акций – отчуждение акций	Продажа (дарение, обмен) акций – отчуждение акций	Выход. Передача пая. Исключение по решению общего собрания
Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета	Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета. Директор	Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета	Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета	Главный бухгалтер. Бухгалтер. Организация или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по ведению бухгалтерского учета
Участники несут дополнительную (субсидиарную) ответственность при недостаточности имущества ОДО. Пределы ответственности участников указываются в Уставе	ЧУП находится в собственности физического лица (совместной собственности супругов или членов крестьянского (фермерского) хозяйства)	В ЗАО акционеры рискуют в пределах стоимости принадлежащих им акций. Процесс создания ЗАО осложнен необходимостью регистрации выпуска акций и предполагает ограничения для их движения	В ОАО акционеры рискуют в пределах стоимости принадлежащих им акций. Процесс создания ОАО осложнен необходимостью регистрации выпуска акций	

1.2. Методика обоснования кластерных организационно-правовых форм взаимодействия предприятий

Наиболее эффективной организационно-правовой моделью эффективного взаимодействия предприятий в Республике Беларусь являются *композитные модели*. К такого рода моделям относятся *стратегические бизнес-кластеры*.

Концепция композитного подхода состоит в том, что сетевые структуры (кластеры) рассматриваются в качестве важнейшего фактора повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и отраслей. Центральным субъектом производственных кластеров является бизнес. Два других субъекта — органы управления и организации — формируют кластерную инфраструктуру. Такое ее разделение позволяет создать рациональную структуру кластера и определить функции его участников. Кластер представляет собой институционально-экономическую бизнес-структуру, включающую инвестиционно, производственно, финансово, информационно и территориально взаимодействующие и конвергируемые предприятия, объединенные вокруг глобального субъекта — координатора корпоративного бизнеса, который организует бизнес-коммуникации с другими предпринимательскими структурами, общественными институтами и органами власти с целью повышения конкурентоспособности предприятий и регионов.

Источник конкурентных преимуществ субъектов кластера — горизонтальные и вертикальные бизнес-коммуникации (связи), которые основаны на инновационном маркетинговом, инвестиционном и «цифровом» подходе в управлении конкурентоспособностью использования ресурсов предприятий и продуцируют синергетический эффект синтеза предпринимательских и инновационных инициатив субъектов кластера в виде композитной цепочки создания добавленной стоимости (composite value chain). В качестве критериев эффективности консолидированной деятельности предприятий-партнеров в рамках кластера следует использовать коэффициент эффективности взаимодействия его субъектов, который определяется как приращение у каждого из них добавленной стоимости.

Основным методическим инструментом формирования кластера является уровень локализации использования тех или иных ресурсов в бизнесе (УЛИР), алгоритм которого следующий:

$$\text{УЛИР} = \frac{x_b^i}{y_b^i} \bigg/ \frac{x_r^i}{y_r^i},$$

где x_b^i — количество i -х ресурсов в b регионе; y_b^t — количество t -х ресурсов в b регионе; x_r^i — количество i -х ресурсов в r республике (области); y_r^t — количество t -х ресурсов в r республике (области).

Значение УЛИР для того или иного ресурса более 1,2–1,3 свидетельствует о доминировании локализации в структуре соответствующего ресурса в определенном регионе и дает основания для организации консолидированной деятельности предприятий-партнеров.

Принципиальные отличия кластеров:

- региональная локализация бизнеса, которая определяется с помощью коэффициента локализации, региональное инвестиционное, предпринимательское пространство;
- не только взаимодействие, но и конкуренция предприятий — участников кластера между собой;
- объединение предприятий — участников кластера только при условии появления реальной, измеряемой дополнительной взаимной выгоды для каждого из них (синергетического эффекта);
- отсутствие общих жестких организационно-правовых структур у предприятий — участников кластера.

Тесты

1. Как классифицируются предприятия по форме собственности?
 - а) частные и унитарные;
 - б) частные и государственные;
 - в) частно-государственные;
 - г) совместные.

2. Какая форма собственности лежит в основе функционирования государственного унитарного предприятия?
 - а) частная;
 - б) государственная;
 - в) совместная;
 - г) коллективная.

3. Какая форма собственности лежит в основе функционирования производственного кооператива?
 - а) частная;
 - б) государственная;
 - в) частно-долевая;
 - г) коллективная.

4. Какая форма собственности лежит в основе функционирования акционерного общества?

- а) частная;
- б) государственная;
- в) частно-долевая;
- г) коллективная.

5. Чем отличается государственное УП от производственного кооператива?

- а) формой собственности;
- б) видами акций;
- в) производственный кооператив не является юридическим лицом;
- г) унитарное предприятие не является юридическим лицом.

6. Чем отличается ЗАО от ОАО?

- а) способами размещения акций;
- б) структурой органов управления;
- в) способами распределения прибыли;
- г) ОАО может не являться юридическим лицом.

7. Чем отличается ООО от ОДО?

- а) разным уровнем ответственности;
- б) структурой органов управления;
- в) способами распределения прибыли;
- г) ООО может не являться юридическим лицом.

8. Какую ответственность по обязательствам несут члены ОДО?

- а) отвечают по долгам в пределах стоимости вклада в уставный капитал;
- б) отвечают солидарно своим имуществом при недостатке средств общества для расчета с кредиторами;
- в) не отвечают по обязательствам общества, а несут лишь риск убытков, связанных с работой общества;
- г) не отвечают солидарно своим имуществом при недостатке средств общества для расчета с кредиторами.

9. Является ли хозяйственное товарищество юридическим лицом?

- а) не является, так как представляет собой объединение участников на основе общей долевой собственности;
- б) является;
- в) юридическим лицом является только полное хозяйственное товарищество.

10. Является ли акционерное общество юридическим лицом?

- а) является;
- б) не является;
- в) только ОАО является юридическим лицом;
- г) только ЗАО является юридическим лицом.

11. Какой из перечисленных органов управления является высшим органом управления в акционерном обществе?

- а) исполнительная дирекция;
- б) общее собрание акционеров;
- в) Совет директоров или Правление;
- г) ревизионная комиссия или Наблюдательный совет.

12. Какой из перечисленных органов управления является высшим органом управления в производственном кооперативе?

- а) генеральный директор;
- б) дирекция;
- в) общее собрание членов кооператива;
- г) общее собрание акционеров.

13. Кому подчиняются Наблюдательный совет и ревизионная комиссия?

- а) общему собранию акционеров;
- б) Совету директоров;
- в) исполнительной дирекции;
- г) Правлению.

14. Какой орган управления создается в государственном унитарном предприятии?

- а) общее собрание;
- б) Совет директоров;
- в) руководитель, назначаемый собственником имущества;
- г) ревизионная комиссия.

15. Какие органы управления создаются в производственном кооперативе?

а) общее собрание, исполнительные органы, Наблюдательный совет, ревизионная комиссия;

б) общее собрание, Правление и председатель, Наблюдательный совет;

в) Совет директоров, исполнительные органы, Наблюдательный совет, ревизионная комиссия;

г) Совет директоров, общее собрание, Правление и председатель, Наблюдательный совет.

16. Какой орган является исполнительным органом кооператива?

- а) Наблюдательный совет;
- б) директор;
- в) управление делами кооператива;
- г) Правление кооператива.

17. Какой орган осуществляет текущее руководство организацией?

- а) Совет директоров;
- б) общее собрание;
- в) Правление;
- г) исполнительная дирекция.

18. Какой орган осуществляет контроль за деятельностью Правления и исполнительной дирекции организации?

- а) общее собрание;
- б) Совет директоров;
- в) Наблюдательный совет;
- г) ревизионная комиссия.

19. Какова доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества?

- а) не более 5%;
- б) не более 10%;
- в) не более 25%;
- г) не более 50%.

20. Какую ответственность по обязательствам несут члены ОДО?

а) отвечают солидарно своим имуществом при недостатке средств общества для расчета с кредиторами;

б) отвечают по долгам в пределах стоимости вклада в уставный капитал;

в) не отвечают по обязательствам общества, а несут лишь риск убытков, связанных с работой общества.

2. МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА МЕСТА РАСПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Согласно исследованиям в качестве важнейших критериев выбора места расположения предприятия в том или ином районе, регионе страны, на континенте мира можно рекомендовать критерии, представленные в табл. 2.1. Используя указанные критерии и экспертные их оценки, можно осуществлять рейтинговое ранжирование привлекательности размещения бизнеса в тех или иных регионах нашей страны.

Таблица 2.1. Алгоритм выбора места расположения предприятия

Критерии выбора	Балльная оценка региона					
	Область					
	Брест- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	Витеб- ская	Могилев- ская	Мин- ская
1	2	3	4	5	6	7
Уровень развития экономики 4.0						
Уровень развития информационно-коммуникационных технологий						
Уровень интеграции в мировую гибридную экономику						
Качество и емкость рынка						
Уровень профессиональной компетенции и наличие трудовых ресурсов						
Уровень конкурентоспособности национальной экономики						
Уровень инвестиционной привлекательности						
Уровень и качество производственной и социальной инфраструктуры						
Уровень производительности труда						
Уровень оплаты труда						
Уровень цен на земельные ресурсы						
Благоприятный климат налогообложения						
Наличие научных учреждений, которые могут оказать содействие в инжиниринге						
Покупательская способность заработной платы						
Удобная транспортная система						
Доступные условия вхождения в рынок						
Оптимальное государственное регулирование бизнеса на региональном уровне						
Гарантийность поставок необходимых энергоресурсов						
Культурный уровень жизни						
Благоприятный социальный климат						
Благоприятный доступ к исходным материалам и сырью						
Благоприятные природно-климатические условия страны						

1	2	3	4	5	6	7
Наличие фундаментальных природных ресурсов (нефть, газ, золото, уран и т.д.)						
Умеренные экологические требования						
Сумма баллов						

Примечание. Оценка каждого критерия осуществляется по 5-балльной системе: 5 баллов — очень существенный критерий; 4 — существенный; 3 — существенный в определенной мере; 2 — малосущественный; 1 — несущественный.

Практика выбора места расположения предприятия свидетельствует о том, что даже в отраслях, в которых выбор места расположения имеет огромное значение, предприниматели теряют возможность самостоятельно принимать соответствующие решения. Основная причина — явный рост значения уровня развития экономики искусственного интеллекта, качество и емкость рынка, масштабы торговых центров и инновационно-промышленных парков.

3. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЛЮДЕЙ ЗАНИМАТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Алгоритм применения предлагаемого действенного теста экспертизы потенциальных профессиональных компетенций (способностей) людей заниматься бизнесом разработан и апробирован авторами и предполагает, что любая из перечисленных ниже отличительных особенностей тестируемого человека в разной степени может относиться к характеру и другим характеристикам его способностей. Для установления максимально близко соответствующей степени согласия тестируемого с тем, что та или другая характеристика из приведенных в тесте способностей присуща ему, необходимо внимательно прочитать ее содержание и в соответствующей позиции поставить «+» или «-» (табл. 3.1).

Отличительные особенности тестируемого. Возраст. Пол. Образование. Конкурентоспособность профессиональных компетенций. Степень интеграции в глобальную экономику 4.0. Характеристика бизнес-карьеры. Репутация профессиональных компетенций. Масштаб бизнеса. Уровень капитализации инвестиций. Место проживания: деревня, город. Место работы родителей: отец... мать... (указать должность и название предприятия, на котором они работают).

Таблица 3.1. Алгоритм оценки потенциальных способностей людей заниматься бизнесом

Исходя из своего жизненного опыта и опираясь на собственную оценку необходимых человеку качеств для ведения бизнеса, я считаю, что...	В полной мере присущее мне	В основном присущее мне	Частично присущее мне	В основном не присущее мне	В полной мере не присущее мне
1	2	3	4	5	6
1. По характеру я оптимист и открыт к постоянному развитию	+	+	+	+	+
2. Ведение конкурентоспособного бизнеса составляет для меня большое жизненное удовольствие	+	+	+	+	+
3. При выборе вариантов бизнеса мне больше нравится высокоинтеллектуальный и высококонкурентный бизнес с высокой степенью риска	+	+	+	+	+
4. Все свои действия я должен осуществлять только при оптимизации выбора их выполнения в условиях наличия двух взаимоисключающих и однозначно различных состояний: эффективность и турбулентность; пропорциональность (согласованность) и диспропорциональность (запутанность) среды ведения бизнеса	+	+	+	+	+
5. Мне будет составлять удовольствие много общаться с наемными работниками, а также со всеми категориями людей, проживающих в регионе, стране, где размещен мой бизнес	+	+	+	+	+
6. При выборе вида бизнеса я буду придерживаться следующей логики: даст ли он мне возможность достичь цели в будущем	+	+	+	+	+
7. Планируя и выполняя любую работу, я отдам предпочтение обязательному применению тех или иных инноваций, которые могут принести выгоду мне	+	+	+	+	+
8. Я в большей мере предпочту ставить перед собой амбициозные цели и достигать их	+	+	+	+	+
9. Планируя и выполняя любую работу (по производству товаров, оказанию услуг), я буду придерживаться принципа: ее результаты (товары, услуги) должны быть более инновационные и конкурентоспособные и выгодны прежде всего их потребителю и мне	+	+	+	+	+
10. Я буду расценивать любое производство, выполнение услуг не как возможность удовлетворить какие-то потребности людей, а как средство решения определенной проблемы	+	+	+	+	+

Продолжение табл. 3.1

1	2	3	4	5	6
11. Я буду высоко ценить способность человека позитивно относиться к переменам во всех сферах его жизни	+	+	+	+	+
12. Я буду с восхищением относиться к людям, имеющим элитарное образование	+	+	+	+	+
13. В процессе организации любого дела я отдам предпочтение принципам, развивающим сотрудничество, партнерское взаимодействие, и не приму принципов строгой иерархической подчиненности сотрудников предприятия	+	+	+	+	+
14. При выборе того или иного решения я смогу прибегать к консультированию, однако сами решения буду принимать только самостоятельно	+	+	+	+	+
15. Мне больше нравится раскованность и определенная легкость в поиске контактов с людьми	+	+	+	+	+
16. Я стану работать с партнерами тогда, когда мне будут известны все обстоятельства полезности результатов совместной работы, и буду стремиться достичь этого	+	+	+	+	+
17. Я готов нести ответственность за выполнение того или иного действия, если оно может обеспечить успех	+	+	+	+	+
18. Располагая уверенностью в успехе какого-то мероприятия, я смогу убедить в этом других	+	+	+	+	+
19. Мне нравится открыто говорить о себе и о других	+	+	+	+	+
20. Я равнодушно отношусь к любому делу, если известен его успех	+	+	+	+	+
21. Мне больше по душе самому планировать какое-то занятие, чем выполнять чьи-то планы	+	+	+	+	+
22. Столкнувшись с неудачей в бизнесе, я добьюсь ее преодоления, чтобы не уйти с этой сферы	+	+	+	+	+
23. Мне больше нравится не тратить деньги на личные надобности, а беречь и вкладывать их в бизнес	+	+	+	+	+
24. В работе с партнерами я отдам предпочтение очень способным и динамичным людям в бизнесе	+	+	+	+	+
25. Быстрое получение больших денег я буду рассматривать как удачу, а не как результат хорошей работы	+	+	+	+	+
26. Я предпочту решать проблемы бизнеса на основе принятия альтернативных инновационных решений	+	+	+	+	+
27. Мне нравится впечатлять других успехом своего бизнеса	+	+	+	+	+
28. Мне нравится генерировать идеи и реализовывать их в глобальном сетевом бизнесе					

1	2	3	4	5	6
29. В бизнесе с партнерами я отдаю предпочтение инновационно-коммуникационным технологиям					
30. Я отдаю предпочтение развитию бизнеса на основе искусственного интеллекта (использование роботов, когнитивных технологий, электронного менеджмента)					

Ответы оцениваются в баллах следующим образом: в полной мере присуще мне — 5 баллов; в основном присуще мне — 4 балла; частично присуще мне — 3 балла; в основном не присуще мне — 2 балла; в полной мере не присуще мне — 1 балл.

Итоговая оценка шансов заниматься бизнесом базируется на суммировании выставленных тестируемому кандидату баллов и предусматривает следующие их категории:

109—135 баллов — человек располагает прекрасными шансами успешно заниматься бизнесом;

82—108 баллов — человек располагает шансами успешно заниматься бизнесом при наличии относительно благоприятной для его развития экономической среды и готовности этого человека стремиться к достижению успехов в ведении бизнеса;

55—81 балл — человек может добиться успехов в ведении бизнеса при условии очень серьезной работы над собой с целью существенного улучшения своих способностей для этой сферы деятельности;

28—54 балла — человек не располагает серьезными шансами успешно заниматься бизнесом, его успехи могут быть достигнуты преимущественно при работе на другого бизнесмена, он может только попытаться заниматься бизнесом после большой интеллектуальной работы над собой и продолжительное время стажирясь «дублером» у опытного бизнесмена;

0—27 баллов — человек не располагает необходимой критической массой потенциальных способностей заниматься бизнесом, он может иметь успехи в жизни, хорошо работая на другого, хотя, конечно, приобретать знания по бизнесу ему не будет обременительно.

Обобщая результаты, полученные в процессе тестирования менеджеров и специалистов предприятий на предмет их готовности заниматься бизнесом, можно утверждать следующее:

- для бизнесмена наиболее важны такие качества, как высокая приверженность к частной инициативе; уверенность во взаимопонимании членов семьи; целеустремленность и уверенность в себе; способность к нововведениям; трудолюбие и высокий уровень энергии; самоконтроль, коммуникабельность, компетентность; склонность к извлечению взаимной выгоды; умение рисковать; готовность более сдержанно

воспринимать возникшие всевозможные алогичные, социальные, экономические и правовые коллизии в жизни и искать меры по их преодолению на переходном этапе; высокая степень ответственности за свои планируемые действия;

- в целях выявления наличия необходимых потенциальных качеств бизнесмена целесообразно каждому желающему подвергать себя предварительной экспертизе, используя рекомендуемый тест.

4. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В качестве основных критериев концентрации производства используется удельный вес товаров, услуг предприятия на рынке соответствующих товаров или услуг, который определяется по доле объемов продаж товаров или услуг предприятий, их объединений на соответствующем рынке товаров или услуг. В Республике Беларусь для предприятий, которые производят товары и услуги для реализации их непосредственным потребителям (на товарном рынке), предельное значение указанного показателя устанавливается в следующем диапазоне: доля одного предприятия составляет 30%, двух — 54%, трех — 78%, четырех предприятий — 95%. Для предприятий, которые производят продукцию или услуги производственно-технического назначения, предельное значение удельного веса товаров и услуг устанавливается в следующем диапазоне: доля одного предприятия — 45%, двух — 67%, трех — 86%, четырех предприятий — 100%.

В Германии предприятия имеют господствующее положение на рынке: доля одного предприятия составляет не менее 33%, двух или трех — 50% и более, четырех и пяти предприятий — минимум 66%, т.е. значение данного критерия равно значению, которое регламентируется для одного предприятия плюс одинаковое приращение ($33 + 16,5 = 49,5\%$, $49,5 + 16,5 = 66\%$). Аналогичный принцип применяется и в Японии. Согласно японскому антимонопольному законодательству признается доминирующее положение на рынке, при котором доля одного крупного предприятия превышает 50% либо доля двух предприятий превышает 75%, т.е. наполовину больше по сравнению с первым вариантом ее определения. Для определения уровня концентрации предприятий используют и другие статистические показатели.

Оценка состояния концентрации на товарных рынках может определяться по методологии, принятой во многих развитых странах. Она исчисляется по значениям коэффициентов концентрации, например CR3 — доля на товарном рынке или в отрасли трех крупнейших пред-

приятий, и индекса Герфиндаля Хиршмана (K_{Γ}), который показывает влияние крупных компаний на состояние рынка. Коэффициент K_{Γ} рассчитывается как сумма квадратов долей всех действующих на рынке (в отрасли) предприятий:

$$K_{\Gamma} = \sum_{i=1}^n x_i^2,$$

где n — число предприятий, действующих на рынке (в отрасли); x_i^2 — доля i -го предприятия, выраженная в процентах, в объеме реализованной продукции на рынке (в отрасли).

Величина K_{Γ} варьируется в пределах от 0 (полная деконцентрация) до 10 000 (абсолютная монополия).

1. Нормальная концентрация — $CR3 < 45\%$, $K_{\Gamma} < 1000$ — неконцентрированный рынок.

2. Средняя степень концентрации — $45\% < CR3 < 70\%$, $1000 < K_{\Gamma} < 2000$ — умеренно концентрированный рынок.

3. Высокая степень концентрации — $CR3 > 70\%$, $K_{\Gamma} > 2000$ — слабая конкурентная среда.

В указанных показателях непосредственно не отражается другая, не менее важная сторона процесса концентрации — удельный вес предприятий в их общем числе. В качестве показателя, который учитывает удельный вес предприятий в их общем числе, можно использовать коэффициент относительной концентрации, рассчитываемый по формуле

$$K_{o.k} = \frac{25 + 3\beta}{\alpha},$$

где $K_{o.k}$ — коэффициент, относительной концентрации производства; β — доля крупнейших предприятий, выраженная в процентах, в общей сумме предприятий; α — доля продукции предприятий, выраженная в процентах, в общем объеме выпускаемой продукции.

Если $K_{o.k} \leq 1$, то степень концентрации высокая. Если же $K_{o.k} > 1$, то высокая концентрация в отрасли отсутствует. О воздействии крупнейших предприятий на рынок можно говорить тогда, когда их производство составляет 25% от общего объема выпуска данной продукции. При коэффициенте $K_{o.k} = 1$ между α и β существует линейная зависимость: 1/30 часть предприятий выпускает 30%, а 1/10 часть — 50%.

Для характеристики распределения предприятий на крупные и мелкие наиболее подходящим показателем является группировка компаний по среднегодовой стоимости активов, численности персонала, инвестиций, капитализации, относительной доле их в структуре высококонку-

рентоспособных фирм. Предприятия ранжируются по размеру и формам собственности, а также по доле, занимаемой ими на рынке. *Доля предприятия на рынке* (d_i) определяется как отношение товарооборота фирмы (T_i) к общему объему продаж на рынке (VT_i) по формуле

$$d_i = \frac{T_i}{VT_i}.$$

Качественная характеристика доли (большая, средняя, небольшая и т.п.) выводится из сопоставления доли, принадлежащей данному предприятию, и доли наиболее крупных конкурентов. Часто характеристику продаж рынка определяет по данным соответствующей отрасли.

Чтобы оценить преимущества концентрации на предприятии, необходимо определить также бизнес-потоки в экономику предприятия на входе (input) (поставки) и выходе (output) (продажи) посредством расчета *индекса структурирования (перекрывтия) бизнеса* ($I_{\text{стр. (п.)б}}$). Формула расчета выглядит следующим образом:

$$I_{\text{стр. (п.)б}} = 2 \sum_{i=1}^n \min(\chi_i, \mu_i) / \sum_{i=1}^n (\chi_i + \mu_i),$$

где χ_i — продажи предприятия товарной группы i ; μ_i — поставки на предприятие товарной группы i . Чем выше величина $I_{\text{стр. (п.)б}}$, тем в большей степени преобладает внутриотраслевой бизнес и уровень концентрации рыночной силы предприятия, а при его уменьшении наблюдается усиление межотраслевого бизнеса и снижение уровня концентрации.

Индекс комплементарности бизнеса ($I_{\text{ком.б}}$) показывает, насколько структура поставок бизнес-партнера гармонична структуре продаж предприятия. Он рассчитывается по формуле

$$I_{\text{ком.б}} = 100 - V(|\mu_{ik} - \chi_{ij}|)/2,$$

где μ_{ik} — доля товарной группы i в поставках k предприятиям-партнерам; χ_{ij} — доля товарной группы i в продажах товаров j предприятиям-партнерам.

Значение $I_{\text{ком.б}} = 0$, если нет продаж товара одного предприятия другому, а $I_{\text{ком.б}} = 100$, если доли поставок и продаж полностью совпадают. Более высокий уровень гармоничности взаимной торговли имеет место при условии совпадения структуры поставок, продаж и свидетельствует о высокой эффективности экономического потенциала предприятия.

Для характеристики распределения предприятий на крупные и мелкие целесообразно использовать в условиях экономики 4.0 группировку

компаний не только по метрикам масштаба их бизнеса (среднегодовой стоимости активов, численности персонала, инвестиций, капитализации, относительной доле их в структуре высококонкурентоспособных фирм), но и по скорости протекания бизнес-потоков (победит не большой или малый, а умный и быстрый).

Задания для практических занятий

Задача 4.1. В Гомельской области функционирует 13 молокоперерабатывающих предприятий коммунальной собственности. Самыми крупными из них являются 6 следующих предприятий: ОАО «Мозырские молочные продукты», ОАО «Калинковичский завод заменителя цельного молока», КПУП «Хойникский сыродельный комбинат», ОАО «Светлогорский молочный завод», ОАО «Гомельская фабрика мороженного», ОАО «Гомельские молочные продукты». Рассчитать коэффициент относительной концентрации производства и его динамику на протяжении представленного временного ряда, сделать вывод о степени концентрации на внутреннем рынке молочной продукции. Ориентировочные исходные данные представлены в табл. 4.1.

Таблица 4.1. Данные о реализации молочной продукции

Наименование предприятия	Объем реализованной продукции, тыс. р.		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
ОАО «Мозырские молочные продукты»	5 880	9 071	11 975
ОАО «Калинковичский завод заменителя цельного молока»	6 774	8 415	19 741
КПУП «Хойникский сыродельный комбинат»	3 320	4 742	8 732
ОАО «Светлогорский молочный завод»	3 774	5 486	7 279
ОАО «Гомельская фабрика мороженного»	2 982	3 939	3 872
ОАО «Гомельские молочные продукты»	8 561	13 992	25 186
Молокоперерабатывающие предприятия области в совокупности	46 936	63 903	107 499

Задача 4.2. Определить дополнительные коэффициенты относительной концентрации по доле основных производственных средств и доле персонала, занятого на крупнейших предприятиях производства, и их динамику за анализируемый период, сделать комплексный вывод о степени концентрации на внутреннем рынке молочной продукции на основании полученных результатов и результатов задачи 4.1. Ориентировочные исходные данные представлены в табл. 4.2, 4.3.