

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

ПОЛЕЩУК СВЕТЛАНА МИХАЙЛОВНА

**УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТРУКТУР НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель – доктор экономических наук,
профессор Харламова Татьяна Львовна

Санкт-Петербург – 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1 Экономические и управленческие основы хозяйственных связей предпринимательских структур и проблемы их совершенствования	13
1.1 Экономическая сущность хозяйственных связей и их роль в предпринимательской деятельности.....	13
1.2 Перспективы применения новых управленческих и информационных технологий в системе хозяйственных связей	25
1.3 Проблема поиска эффективных методов регулирования хозяйственных связей предпринимательских структур	40
Глава 2 Анализ формирования и развития хозяйственных связей в российском предпринимательстве	57
2.1 Особенности формирования хозяйственных связей в условиях экономической нестабильности	57
2.2 Влияние сетевого предпринимательства на формирование хозяйственных связей	71
2.3 Воздействие государства на эффективность хозяйственных связей и их развитие.....	85
Глава 3 Направления совершенствования хозяйственных связей в целях повышения конкурентоспособности предпринимательских структур	102
3.1 Развитие саморегулируемых организаций и их влияние на совершенствование хозяйственных связей..	102
3.2 Управление деловой репутацией как инструмент развития хозяйственных связей предпринимательских структур	115
3.3 Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе устойчивых хозяйственных связей	127
Заключение	141
Литература	148
Приложения.....	167

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Решение научно-практических задач в области управления предпринимательской деятельностью требует постоянного развития и совершенствования применяемых подходов и методов, что объективно отражает современную экономическую динамику. С этим тесно связан поиск новых направлений обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур, осуществляющийся на фоне усложнения конкурентной среды и изменений, которые происходят в национальной и глобальной экономике, особенно – в сфере применения информационных технологий.

В условиях постоянного поиска новых форм и методов работы актуализируется проблема, связанная с совершенствованием хозяйственных связей предпринимательских структур и построением управленческого механизма, обеспечивающего их динамичное развитие. Перспективным направлением научных исследований при этом становится всестороннее изучение возможностей повышения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе эффективного управления хозяйственными связями. В то же время, вопросы, связанные с воздействием хозяйственных связей на процесс предпринимательского выбора в отношении производства товаров и услуг, использования новых технологий в производстве и управлении, а также организации эффективного взаимодействия и партнерства, остаются практически не изученными.

Современной наукой и практикой предпринимательства на сегодняшний день не сформированы устойчивые представления о хозяйственных связях с позиции их влияния на конкурентоспособность, во многом - вследствие того, что базовые вопросы данной сферы достаточно регламентированы в области права и договорных отношений. Вместе с тем, современные тенденции, особенно – связанные с широким распространением цифровых технологий, формируют новые требования и возможности

обеспечения новых конкурентных преимуществ во всех областях взаимодействия хозяйствующих субъектов, что отражается и на их хозяйственных связях.

С учетом того, что сами хозяйственные связи, являющиеся сложными, многокомпонентными системами, обладают собственной конкурентоспособностью, усложняется их влияние на эффективность текущей работы и развитие предпринимательских структур, прежде всего – осуществляющих цифровую трансформацию.

Все это требует постоянного теоретического осмысления и разработки соответствующих рекомендаций, практическое использование которых позволит значительно повысить уровень удовлетворения экономических интересов участников хозяйственных связей. Наряду с этим, будет оказано влияние на перспективы развития и повышения уровня конкурентоспособности, а также на управление транзакционными издержками предпринимательских структур с учетом особенностей их работы в современных экономических условиях.

Исходя из важности указанных проблем, возрастает востребованность научных исследований, направленных на совершенствование и модернизацию существующих и разработку новых методов и инструментов развития хозяйственных связей. При этом должно обеспечиваться удовлетворение интересов, как предпринимательских структур, так и потребителей, и государства в целом, что будет способствовать снижению нестабильности и стимулированию развития национальной экономики. Этим определяется выбор предметной области, а также актуальность и значимость данного диссертационного исследования для науки и практики.

Степень разработанности проблемы. Разработке теоретических и практических исследовательских подходов к выявлению различных факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность, и их эффективному использованию посвящены труды отечественных и зарубежных ученых: Барсукова Д.П., Найта Ф.Х., Пилявского В.П.,

Полянина А.В., Попова Е.В., де Токвиля А., Тумаланова Н.В., Чернопятова А.М., Ширишовой Е.С., Ялунер Е.В. и др.

Механизмы разработки, принятия и корректировки принятых управленческих решений в области развития предпринимательских структур и повышения уровня их конкурентоспособности с учетом имеющегося предпринимательского климата и динамики его изменений прослеживаются в работах таких ученых, как Ансофф И., Бек У., Войтоловский Н.В., Горовой А.А., Емельянова И.А., Зизекалова Е.А., Костин Г.А., Любарская М.А., Сидоров Л.Г., Харламова Т.Л., Шумпетер Й. и др.

Значительный вклад в исследование механизмов установления и развития хозяйственных связей, в том числе и с использованием информационных технологий, сделан такими учеными, как Алексеев С.Б., Андреева Г.С., Ахтариев Р.Р., Бургонов О.В., Гатилова И.Н., Дрошнев В.В., Кунин В.А., Латкин А.П., Логинова Н.А., Махнова В.И., Никоненко А.Н., Сунгатуллина Л.А., Терновский О.А., Юдникова Е.С. и др.

Таким образом, признавая значительный вклад отечественных и зарубежных ученых в исследование предпринимательской деятельности и механизмов, обеспечивающих ее эффективность, следует отметить наличие ряда неизученных вопросов в области формирования и развития хозяйственных связей, особенно – в части их влияния на конкурентоспособность предпринимательских структур в новых условиях информатизации. Именно это послужило основой для обоснования цели данного диссертационного исследования и постановки его научных задач.

Целью диссертационного исследования является разработка теоретических положений и практических рекомендаций по управлению развитием и повышением уровня конкурентоспособности предпринимательских структур на основе совершенствования хозяйственных связей.

В соответствии с поставленной целью исследования определены следующие **научные задачи**:

1. Уточнить экономическую сущность хозяйственных связей в условиях становления информационной экономики и возрастающих требований к уровню конкурентоспособности предпринимательских структур.
2. Определить задачи, решаемые в рамках сетевого предпринимательства, в целях повышения устойчивости хозяйственных связей.
3. Предложить модель, корректирующую порядок формирования и реализации хозяйственных связей, устанавливаемых между взаимодействующими предпринимательскими структурами-членами саморегулируемых организаций.
4. Обосновать теоретические положения и практические рекомендации по повышению уровня деловой репутации участников хозяйственных связей.
5. Разработать методику формирования плана совершенствования хозяйственных связей, направленную на повышение уровня конкурентоспособности взаимодействующих предпринимательских структур.
6. Определить перечень научно-методических инструментов, использование которых позволит повысить эффективность процесса информатизации хозяйственных связей в целях повышения уровня конкурентоспособности предпринимательских структур с учетом их масштаба.

Объектом исследования является процесс развития предпринимательских структур в условиях возрастания конкуренции.

Предмет исследования – хозяйственные связи, обеспечивающие развитие предпринимательских структур.

Теоретической основой исследования послужили труды представителей классических и современных отечественных и зарубежных научных школ в таких научных областях, как управление предпринимательской деятельностью, функционирование хозяйствующих субъектов в изменяющихся условиях, хозяйственные связи, конкуренция, информатизация экономики.

Методологическая основа диссертационного исследования. Для решения сформулированных в диссертации научных задачах применены общенаучные и специфические методы исследования: наблюдения, обобщения, анализа и синтеза, индукции и дедукции, систематизации данных, сравнительного и логического анализа, организационного моделирования, экспертных оценок, табличного и графического представления данных, а также структурно-функциональный метод.

Информационной основой исследования послужили данные Федеральной службы государственной статистики, Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу, нормативно-правовые акты и справочные документы, статистический и аналитический материал российских и зарубежных организаций, публикации в научных и научно-практических изданиях и материалах международных и национальных конференций, а также сведения, размещенные на официальных веб-сайтах предпринимательских структур.

Обоснованность и достоверность результатов исследования подтверждается тем, что:

- идея базируется на фундаментальных исследованиях в области управления предпринимательской деятельностью, применительно к условиям, возникающим в период экономической неопределенности и воздействующим на процесс установления хозяйственных связей;
- теория построена на известных, проверяемых данных и фактах, позволяющих провести системное исследование предпринимательской деятельности и характера ее влияния на устанавливаемые хозяйственные связи;
- полученные в результате проведенного исследования научные положения и практические результаты прошли апробацию на научных и научно-практических конференциях различного уровня, а также опубликованы в соответствующих научных изданиях.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности.

Диссертационное исследование соответствует шифру специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства), в соответствии с Паспортом научной специальности: п.п. 8.10. Методология, теория обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Формы современной конкуренции и их влияние на содержание предпринимательской деятельности; 8.21. Закономерности и особенности развития хозяйственных связей предпринимательских структур.

Научная новизна исследования заключается в развитии теории управления предпринимательской деятельностью за счет совершенствования научно-методического аппарата, обеспечивающего организацию и развитие хозяйственных связей в целях повышения уровня конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях объективно развивающихся процессов информатизации экономики.

К научным результатам, полученным в ходе диссертационного исследования, относятся следующие положения:

1. Уточнено понимание хозяйственных связей, устанавливаемых между хозяйствующими субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, как инструмента разделения труда, адекватного периоду становления информационной экономики. Это позволило предложить уточненный перечень факторов, оказывающих непосредственное влияние на характер развития предпринимательской среды и процесс формирования многообразных, гибких и динамичных хозяйственных связей, устанавливаемых в рамках возрастающих требований к уровню конкурентоспособности предпринимательских структур.
2. Определены центральные задачи решаемые при организации сетевого предпринимательства, заключающиеся в отборе наиболее значимых направлений, по которым осуществляется контроль в рамках сетевого взаимодействия и привлечения в сетевую организацию новых участников. Их

решение базируется на активном применении информационно-коммуникационных технологий в целях обеспечения эффективной регламентации хозяйственных связей и упрощения выполняемых хозяйственных операций. Это, в конечном счете, отражается на экономических и финансовых показателях деятельности предпринимательских структур и оказывает положительное влияние на устойчивость хозяйственных связей между хозяйствующими субъектами, входящими в сеть, за счет укрепления доверия и надежности партнерского взаимодействия.

3. Предложена модель, корректирующая порядок формирования и реализации хозяйственных связей, устанавливаемых между взаимодействующими предпринимательскими структурами-членами саморегулируемых организаций, за счет возможности более эффективного сочетания внешних и внутренних факторов, воздействующих на процесс установления хозяйственных связей. Это позволило дать рекомендации по ее практическому применению с учетом объективных преимуществ и возможных негативных последствий саморегулирования.

4. Обоснованы новые теоретические положения и практические рекомендации по повышению уровня деловой репутации участников хозяйственных связей. Они заключаются в предложенной упорядоченной совокупности управленческих действий, осуществляемых предпринимательскими структурами, включая выявление наиболее проблемных областей, а также перспектив взаимодействия, и оценку их влияния на хозяйственные связи.

5. Разработана методика формирования плана совершенствования хозяйственных связей. Ее отличие от ранее известных заключается в том, что она позволяет более точно определять направления совершенствования хозяйственных связей и применять на практике инструменты, адекватные условиям информатизации, что обеспечивает более высокий уровень

конкурентоспособности взаимодействующих предпринимательских структур.

б. Определен перечень научно-методических инструментов, использование которых позволит активизировать процесс информатизации хозяйственных связей. Особенность представленных инструментов и разработанных рекомендаций по их практическому применению заключается в учете масштаба предпринимательских структур, устанавливающих между собой хозяйственные связи, исходя из необходимости повышения уровня их конкурентоспособности.

Теоретическая значимость исследования заключается в развитии теории управления предпринимательской деятельностью на основе использования механизма совершенствования хозяйственных связей, адекватных периоду нестабильности и информатизации экономики. Предложенный и теоретически обоснованный инструментарий позволяет эффективно решать управленческие задачи в области удовлетворения экономических интересов хозяйствующих субъектов посредством использования возможностей и потенциала такого инструмента, как хозяйственные связи.

Практическая значимость диссертационного исследования обусловлена тем, что применение разработанных предложений, а также внедрение авторских моделей и методик, позволяет получить экономический результат в виде повышения конкурентоспособности, как самих предпринимательских структур, так и хозяйственных связей, которые они устанавливают с различными хозяйствующими субъектами.

Апробация результатов исследования. Научные результаты и основные положения диссертационного исследования докладывались и обсуждались на международных научных и научно-практических конференциях в Юго-Западном государственном университете (г. Курск), Кубанском государственном аграрном университете (г. Краснодар), Национальном исследовательском университете ИТМО (г. Санкт-Петербург).

Публикации результатов исследования. По результатам проведенного исследования опубликовано 7 научных работ общим объемом 3,0 п.л. (авторских – 2,7 п.л.), в том числе – 3 статьи в рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК РФ.

Структура и содержание диссертации определены, исходя из логики и последовательности решения научных задач.

Во введении обоснована актуальность темы, определены цели и задачи, а также объект и предмет диссертационного исследования, проведен анализ степени изученности и разработанности исследуемой проблемы в отечественной и зарубежной науке, раскрыта новизна полученных результатов, их теоретическая и практическая значимость.

В первой главе «Экономические и управленческие основы хозяйственных связей предпринимательских структур и проблемы совершенствования» проанализирована экономическая сущность хозяйственных связей, решаемых ими управленческих задач и роли в развитии предпринимательства. На основе этого определены объективные основы необходимости разработки новых управленческих технологий в целях совершенствования хозяйственных связей в условиях информатизации экономики.

Во второй главе «Анализ формирования и развития хозяйственных связей в российском предпринимательстве» выявлены и классифицированы перспективные направления развития хозяйственных связей и особенности их формирования под воздействием возрастающей конкуренции. Это позволило с научных позиций аргументировать перспективы развития сетевого предпринимательства, с учетом интересов государства, оказывающего воздействие на процесс трансформации хозяйственных связей в направлении усиления плановых начал в развитии предпринимательской деятельности.

В третьей главе «Направления совершенствования хозяйственных связей в целях повышения конкурентоспособности предпринимательских

структур» разработаны и доведены до уровня практического применения рекомендации, обеспечивающие динамичное развитие хозяйственных связей на основе использования инструментов саморегулирования, деловой репутации и информатизации, а также обоснован получаемый эффект в виде повышения уровня конкурентоспособности предпринимательских структур.

В заключении изложены основные результаты, полученные в ходе исследования.

ГЛАВА 1 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР И ПРОБЛЕМЫ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

1.1 Экономическая сущность хозяйственных связей и их роль в предпринимательской деятельности

Результативность предпринимательской деятельности и динамика ее развития во многом определяется характером хозяйственных связей, складывающихся между самими предпринимательскими структурами, а также между предпринимательскими структурами, государством и домашними хозяйствами. Хозяйственные связи предпринимательских структур формируются в процессе постановки и решения ими системных задач, связанных с организацией производства товаров и услуг и обеспечением необходимого уровня конкурентоспособности. На формирование хозяйственных связей оказывают влияние различные факторы, действие которых определяется спецификой и уровнем развития предпринимательской среды. К ним относятся:

- экономические интересы различных хозяйствующих субъектов;
- деловая конъюнктура рынка и ее динамика;
- формы и виды предпринимательской деятельности;
- применяемые системы управления;
- характер нормативно-правовой системы, регламентирующей предпринимательскую деятельность;
- степень полноты и развитости экономических институтов, призванных обеспечивать развитие предпринимательской деятельности, как на местном, региональном и федеральном уровне, так и при выходе на глобальный рынок, и др.

Указанные факторы обеспечивают взаимосвязь между субъектами предпринимательства и формируют хозяйственные связи между ними. Многообразие, гибкость и динамичность хозяйственных связей позволяет им подстраиваться под изменяющиеся экономические отношения и условия ведения предпринимательской деятельности. Это особенно важно для формирования взаимовыгодных отношений между хозяйствующими субъектами-собственниками факторов производства и субъектами, использующими их для ведения предпринимательской деятельности, а также между производителями и потребителями конечных или промежуточных производимых продуктов. В данном контексте формирование хозяйственных связей предполагает активные действия каждого из участников по таким направлениям, как:

- а) изучение рынка и рыночной конъюнктуры;
- б) формирование стратегии собственного развития;
- в) выбор эффективного коммерческого партнера и определение целевой аудитории потребителей;
- г) заключение контрактов, регламентирующих хозяйственную деятельность и хозяйственные связи.

По сути дела, указанные направления определяют концептуальную последовательность управленческих действий, направленных на обеспечение желаемого уровня хозяйственных связей, удовлетворяющих внутренние и внешние интересы абсолютного большинства хозяйствующих субъектов, начиная с домашних хозяйств и заканчивая государством. В дополнение следует добавить, что в условиях глобализации необходимо учитывать интересы не только национальных домашних хозяйств, предпринимательских структур и государства, но и зарубежных хозяйствующих субъектов, а также стран их происхождения или базирования и международных экономических союзов. Это объясняется тем, что в условиях глобализации удовлетворение экономических потребностей и интересов только за счет национального рынка невозможно. Требуется

учитывать и использовать возможности и ограничения, которые накладываются глобальной экономикой, а в ряде случаев – и глобальной политикой [129, с. 38].

В данной связи необходимо обратить внимание на то, что хозяйственные связи в современных условиях классифицируются по различным критериям и отличаются большим разнообразием, ограниченными пределами действующего экономического законодательства и регламентов, определяемых государством и другими регулируемыми институтами (например, саморегулируемыми организациями – СРО). Но прежде, чем приступить к классификации хозяйственных связей, следует дать оценку данной категории.

Хозяйственные связи – экономическая категория, содержание которой было достаточно полно исследовано в период административно-командной системы. В советской экономической науке вопросу хозяйственных связей отводилось достаточно места, но исследовался он с точки зрения решения нерыночных задач. Вопросы экономической выгоды, если и рассматривались, то не с позиции получения прибыли, и были ограничены рамками самоокупаемости и расширенного воспроизводства. В целом под хозяйственными связями понимались взаимоотношения предприятия с поставщиками средств производства и готовой продукции [3, с. 16]. Эти взаимоотношения, в основном, рассматривались как объективный процесс, складывающийся между предприятиями и их объединениями, работающими на хозрасчете. Задача установления этих связей заключалась в обеспечении планомерности производства, поставок и потребления, что требовало соответствующего правового регулирования. Эффективность хозяйственных связей отражалась в положительной динамике оценки производственно-сбытовой деятельности хозрасчетных предприятий [123, с. 49].

Анализ литературных источников показывает, что в советский период хозяйственные связи рассматривались, в основном, с производственной и сбытовой позиции. В современных условиях эти два направления следует

дополнить, расширив понимание категории хозяйственных связей предпринимательских структур (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Содержание категории «хозяйственные связи» предпринимательских структур
(разработано автором на основе источника 4, с. 48)

Направления	Содержательная характеристика
Производственная деятельность	Совокупность экономико-правовых отношений, возникающих между предпринимательскими структурами по поводу создания товаров, удовлетворяющих потребности потребителей, в целях получения прибыли или удовлетворения иных экономических интересов, сопровождающихся возрастанием стоимости
Снабженческая деятельность	Совокупность экономико-правовых отношений, складывающихся между поставщиками и потребителями факторов производства, необходимых для осуществления процесса производства с целью создания конечной продукции
Логистика	Совокупность экономико-правовых отношений между предпринимательскими структурами и специализированными логистическими предприятиями, связанных с перемещением товаров или их комплектующих (и иных имущественных прав)
Посредническая деятельность	Совокупность экономико-правовых отношений, возникающих между посредническими и торговыми компаниями, обеспечивающими движение товаров с возрастанием их стоимостной оценки, опосредованное движением финансовых средств
Конкурентная деятельность	Совокупность экономико-правовых отношений, возникающих между предпринимательскими структурами в целях повышения уровня конкурентоспособности (фирмы или товара) или защиты от действий конкурентов (в т.ч. недружественных поглощений)

Как показано в таблице, хозяйственные связи формируются, в основном, между предпринимательскими структурами. Однако, исходя из современной практики предпринимательской деятельности, не совсем верно исключение из поля зрения исключаются взаимоотношений между предпринимательскими структурами и домашними хозяйствами, а также государством. Заметим, что если речь идет о государстве, могут существовать различия в процессе формирования хозяйственных связей, определяемые их уровнем: федеральным, региональным или муниципальным. К тому же, как уже отмечалось, в условиях глобализации нельзя не учитывать процессы, происходящие на глобальном уровне и влияющие на направленность и различные характеристики хозяйственных связей. И все же, центральным звеном хозяйственных связей являются предпринимательские структуры. Исходя из этого, хозяйственные связи и процессы их формирования следует сегодня рассматривать как важнейший фактор, обеспечивающий эффективность развития современного предпринимательства с учетом активного становления информационной экономики и соответствующего этому процессу разделения труда. Именно это в настоящее время оказывает все возрастающее влияние на такие элементы системы хозяйственных связей, как:

- внешнеэкономические связи;
- внутрифирменные связи;
- внутриотраслевые связи;
- внутри- и межрегиональные связи.

Существует и иной подход к классификации хозяйственных связей. Он связан с отраслевой принадлежностью хозяйствующих субъектов и выражается в разделении хозяйственных связей на меж- и внутриотраслевые. Также, исходя из внутриведомственной подчинённости хозяйствующих субъектов, хозяйственные связи делятся на межсистемные и внутрисистемные. Кроме этого, их можно подразделить на нормативно-типизированные и нормативно-не типизированные [58, с. 44].

Здесь же укажем, что развитые хозяйственные связи, особенно – опирающиеся на использование современных информационных технологий, позволяют с более высокой степенью результативности удовлетворять экономические интересы всех хозяйствующих субъектов, участвующих в той или иной цепочке стоимости, независимо от того, какую роль при этом они играют – поставщиков, производителей, посредников, потребителей или даже конкурентов. Кроме того, на основе эффективных хозяйственных связей совершенствуются процессы в области рекламы, обслуживания контрактов (например, консультирование, страхование, финансирование агентское взаимодействие и др.), продажного и постпродажного обслуживания и др.

Сегодня постоянно расширяется состав хозяйствующих субъектов, включенных в систему хозяйственных связей, а благодаря различиям в их экономических интересах, происходит усложнение связей. Это предполагает возрастание требований к контролю над процессом реализации хозяйственных связей в целях наиболее полного удовлетворения интересов всех его участников. Особая роль здесь принадлежит административному регулированию. Чем более «дружественным» по отношению к предпринимателям оно является, чем более развита предпринимательская среда и предпринимательский климат, тем более здоровым становится конкурентный режим хозяйствования и более эффективным – государственное регулирование [56, с. 46]. Таким образом, государство в целом и государственные регулирующие институты становятся важнейшими участниками системы хозяйственных связей, способствуя удовлетворению интересов всего общества и обеспечению народнохозяйственной эффективности. В интегрированном виде последняя может выражаться в повышении конкурентоспособности национальной экономики, росте экономического потенциала, увеличении доли страны в мировом производстве (ВВП) и улучшении других показателей, отражающих ее роль в глобальной экономике.

В рамках анализа хозяйственных связей необходимо указать, что их эффективность и устойчивость во многом определяется размером транзакционных издержек, которые их участники несут в процессе создания, поддержания и совершенствования связей. Если величина издержек приближается к величине эффекта, который обеспечивают хозяйственные связи (тем более – превосходит его), эффективность и устойчивость связей вызывает сомнения. Это справедливо по отношению как к внутренним, так и к внешним хозяйственным связям. Высокие транзакционные издержки свидетельствуют о необходимости поиска новых хозяйственных связей, с другим составом хозяйствующих субъектов или иными механизмами формирования связей. В этой связи транзакционные издержки можно трактовать как совокупность всех видов затрат, направленных на формирование и поддержание хозяйственных связей, а также их развитие и трансформацию (вплоть до замены на новые связи), в условиях действующей правовой среды.

Закрепление хозяйственных связей осуществляется, как правило, в виде двусторонних или многосторонних договоров. Если двусторонние договоры обычно заключают между производителем (продавцом) и покупателем, то в случае использования многосторонних договоров возможны различные варианты:

- а) производители – различные посредники – потребители;
- б) производители – компании, доводящие производимый товар до возможности комфортного потребления – потребители и др.

Авторы современных исследований в области хозяйственных связей довольно часто рассматривают их с точки зрения формирования эффективных отношений между производителями и посредниками, уделяя особое внимание торговым организациям (крупный, средний, мелкий опт и розничная торговля) [13, 20, 145]. Реализуемые при этом функции схематично можно представить на рис. 1.1.

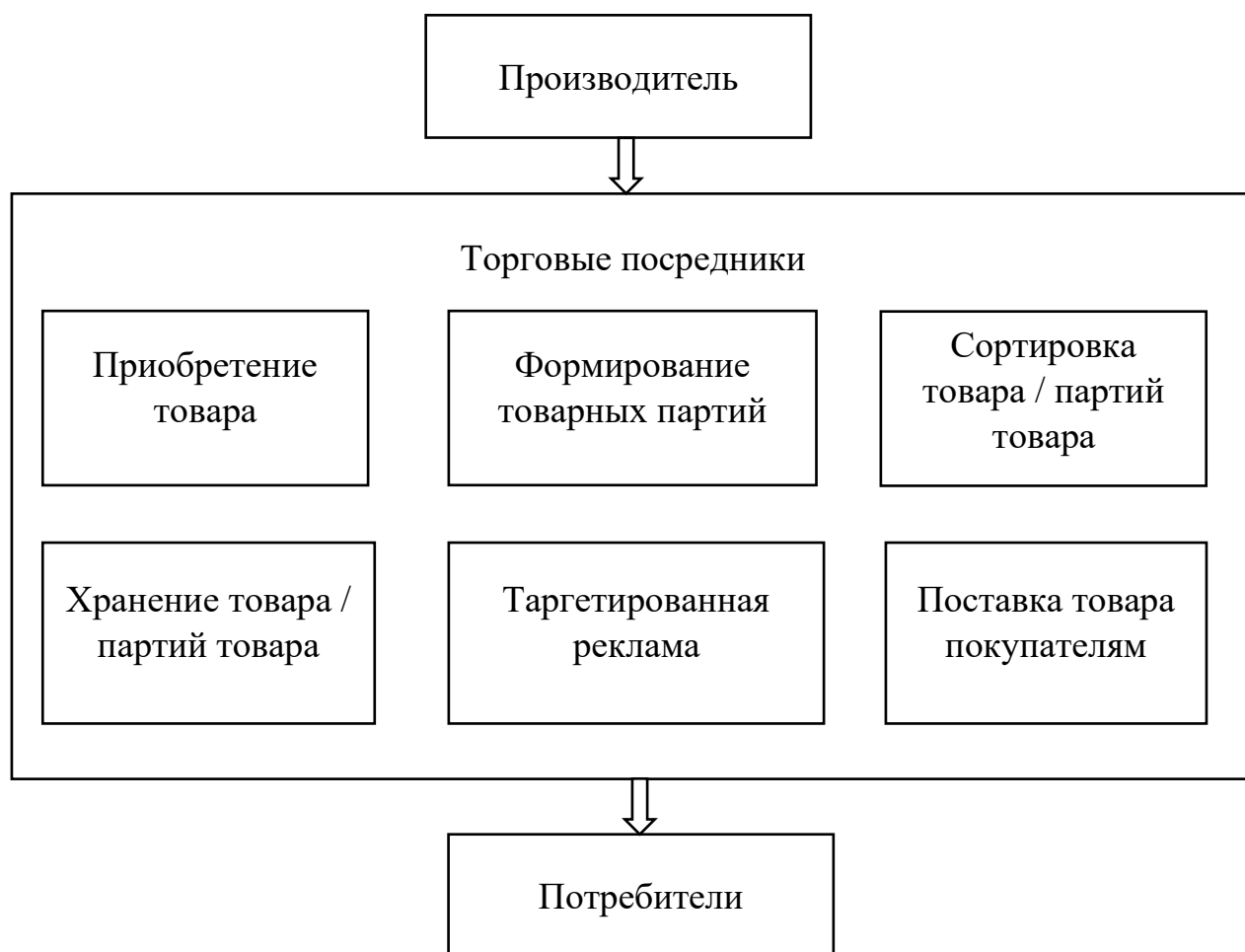


Рисунок 1.1 – Базовые функции посредников между производителями и потребителями товаров (разработано автором на основе источника 95, с. 37)

Несмотря на важность проведения таких исследований, при анализе формирования хозяйственных связей зачастую упускается, или недооценивается, такой блок, как работа предприятий-производителей с собственниками факторов производства. Таким образом, налицо – не только усложнение хозяйственных связей, но и выстраивание определенных цепочек взаимоотношений между различными хозяйствующими субъектами, каждый из которых выполняет определенные экономические и юридические функции. Получение прибыли или удовлетворение каких-либо экономических потребностей каждым из участников этих связей также предполагает несение ими определенных издержек, в том числе и

транзакционных. Следовательно, изучение транзакционных издержек можно считать необходимым элементом исследования процесса формирования и развития хозяйственных связей, в целях наиболее полное удовлетворение интересов предпринимательских структур: как собственников факторов производства, так и производителей товаров, и их конечных потребителей. Таким хозяйствующим субъектам, как посредники, в этом процесс отводится далеко не всегда положительная роль. Нередки ситуации, когда включение в цепочку новых посредников приводит к неоправданному усложнению хозяйственных связей и возрастанию конечной цены товаров для потребителей вследствие значительного увеличения транзакционных, а в ряде случаев – и временных издержек [2]. В рамках решения актуальных научных задач это требует оптимизации хозяйственных связей для снижения издержек и сокращения времени доведения факторов производства до производителей, а конечного товара – до потребителей. В целом это будет положительно влиять на результаты финансово-хозяйственной деятельности и уровень конкурентоспособности предпринимательских структур.

Как было показано выше, хозяйственные связи следует рассматривать не только с внешних, но и с внутренних позиций, исследуя устойчивые связи между элементами подсистемы в рамках одной предпринимательской структуры. Безусловно, здесь имеет место прямая связь с уровнем развития человеческого капитала в силу того, что работу любого подразделения определяют люди, их профессионализм, квалификация, образование, навыки и компетенции, мобильность, умение работать в коллективе и т.д. Качественное решение подобных задач возможно при условии развитости системы коммуникаций, эффективности организационной структуры управления, четкой работы всех подсистем в системе менеджмента, а также ключевой роли предпринимателя, как генератора идей, обладающего лидерскими качествами.

Таким образом, интеграция человеческого капитала предпринимателя и работников, при правильной постановке задач и наличии соответствующих

экономических ресурсов позволит формировать внутренние хозяйственные связи, адекватные стратегии развития предпринимательской структуры (рис. 1.2).

В данном контексте считаем необходимым подчеркнуть, что уровень сформированного и используемого человеческого капитала становится важнейшим фактором формирования хозяйственных связей, обеспечивая их адекватность стоящим перед предпринимательской структурой задачам. Необходимым условием этого является совпадение ключевых интересов предпринимателей и работников, прежде всего – менеджеров.

Даже при наличии противоречий между предпринимателями и наемными работниками (между трудом и капиталом), совпадение их интересов по ряду важнейших направлений обеспечить эффективное функционирование предпринимательской структуры и ее динамичное развитие [132, с. 21].

Безусловно, концептуальная схема, представленная на рис. 1.2, в общем виде описывает процесс формирования и реализации хозяйственных связей, не давая исчерпывающего представления о деталях. Тем не менее, можно сказать, что центральное место при этом принадлежит подразделениям предприятия, отвечающим за снабжение производства исходным сырьем и реализацию готовой продукции. Структурные подразделения, занятые сбытом, выполняют такие функции, как:

- формирование текущего и перспективного портфеля заказов, обеспечивающего оптимальную загрузку производственных мощностей предприятия;
- мониторинг сроков исполнения контрактных обязательств и своевременности, а также полноты, расчетов;
- минимизация сбытовых расходов (без снижения качества работы с поставщиками и потребителями);



Рисунок 1.2 – Концептуальная схема, описывающая процесс формирования внутренних хозяйственных связей (разработано автором)

- выполнение договорных обязательств по поставке продукции в соответствии с подписанными контрактами (особое внимание уделяется проблеме качества поставляемого товара);
- формирование партий и подготовка их к отправке посредникам или потребителям и т.д.

В ряде случаев выделяется сфера, связанная с производством товаров и выполнением работ в рамках государственных заказов и контрактов. Контрактная работа с государством отличается большей регламентацией и при этом имеет специфику, которая должна учитываться при построении хозяйственных связей. В целом предпринимательские структуры всех стран охотно взаимодействуют с государством, привлекаемые государственными гарантиями и сниженной степенью риска. Формирующиеся при этом хозяйственные связи, хотя и обладают высокой степенью бюрократизации, как правило, понятны, стабильны, и действуют в течение длительного периода (заметим, что существующие специфические риски в некоторых случаях приводят к снижению заинтересованности предпринимателей в работе для удовлетворения государственных нужд).

В рамках процесса формирования хозяйственных связей между взаимодействующими между собой хозяйствующими субъектами можно выделить три раздела, или этапа.

Первый этап является исходным, или подготовительным для установления и правового закрепления хозяйственных связей.

Второй этап посвящен ведению переговоров; он завершается подписанием соответствующих договоров.

Третий этап предполагает исполнение подписанных договоров и мониторинг их исполнения.

Таким образом, хозяйствующие субъекты, устанавливающие хозяйственные связи, несут транзакционные издержки на всех этапах – с момента возникновения потребности в них – их прекращения, и величина этих издержек может существенно различаться на разных этапах. Чем

больше длительность хозяйственных связей, тем больше величина издержек (это, помимо прочего, связано с необходимостью проведения мониторинга и корректировки хозяйственных связей при изменении внешних и внутренних условий, а также экономических интересов участников), и тем сложнее обеспечивать экономическую эффективность связей. Следует учитывать и то, что каждый из участников хозяйственных связей, прежде всего, стремится к достижению собственной эффективности.

В целом, обеспечение эффективности представляет собой важнейшую задачу предпринимательской деятельности, как в целом, так и по ее отдельным компонентам. В современных условиях наибольшим потенциалом развития и эффективности обладает процесс информатизации, позволяющий ставить и решать на новом уровне множественные задачи в различных областях предпринимательства, включая хозяйственные связи.

1.2 Перспективы применения новых управленческих и информационных технологий в системе хозяйственных связей

В настоящее время мы наблюдаем активный процесс информатизации, затрагивающий все элементы социально-экономической системы и закономерно оказывающий влияние на характер хозяйственных связей. Информатизация пронизывает все составляющие этих связей, изменяя их количественные и качественные характеристики.

В современном экономическом словаре информатизация трактуется как «процесс выработки наилучших условий для удовлетворения информационных потребностей пользователей за счет использования соответствующих технологий» [104]. В настоящее время развитие информационных технологий происходит настолько стремительно (направления развития, представленные в статье Кольган М.В, показаны на рис. 1.3), что можно предположить, что оно даже превосходит осознанные



Рисунок 1.3 – Направления развития информационных технологий [54, с. 33]

потребности потребителей и осуществляется в расчете на будущее. Отчасти это подтверждается тем, что не только обычные потребители информационных технологий, но и продвинутые пользователи далеко не всегда могут оценить для себя перспективы использования тех или иных технологических решений.

В условиях глобализации, сопровождающейся бурным развитием информационных технологий и их проникновением во все сферы человеческой деятельности, информационная среда определяет характер функционирования всех хозяйствующих субъектов, особенно – в области их взаимоотношений с другими субъектами.

Информационную среду можно условно разделить на внутреннюю среду предприятия, включающую весь объем информации об отдельных параметрах каждого элемента структурно-функционального взаимодействия, и внешнюю среду, содержащую разнообразную и разнородную информацию о различных аспектах и составляющих информационного обеспечения предпринимательской структуры. Множественность характеристик обусловлена тем, что и сама информация характеризуется разнообразными свойствами, а также способами и инструментами ее генерирования, поиска, получения, распространения, защиты, хранения и использования, включая проверку на достоверность и адекватность. В силу этого она становится неограниченным, и при этом – крайне важным и дорогостоящим ресурсом. Значимость информационного обеспечения предпринимательской деятельности возрастает с учетом того, что она осуществляется в условиях повышенных рисков и неопределенности, и особенно ярко это может проявляться в системе установления и развития хозяйственных связей.

Рассматривая информатизацию как процесс, в рамках рассматриваемой в данной диссертации проблемы следует обратиться к исследованию информационной системы. Публикации в указанном направлении нередко сводятся к анализу использования «детализации и структурных элементов, с отражением имеющихся взаимосвязей или с применением обобщений

взаимодействия основных блоков системы» [40, с. 3], обеспечивающей непрерывный и устойчивый процесс информатизации хозяйствующих субъектов. С учетом важности информационной системы для бизнеса и всего общества, а также обеспечения безопасности, связанные с этим вопросы нашли отражение в Федеральном Законе от 27.07.2006 г. №149-ФЗ (последняя редакция 18.03.2019 г.) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [122].

В соответствии с признаками системы, информационная система состоит из совокупности взаимосвязанных друг с другом подсистемных элементов, каждый из которых, в свою очередь, имеет сложную структуру, элементы которой обладают признаками самостоятельной системы. Чаще всего в литературе встречается выделение шести подсистем.

Первая. Подсистема программного обеспечения. Она представляет собой совокупность взаимосвязанных программ, используемых для постановки и решения специфических задач в области информатизации всех видов деятельности предпринимательской структуры – от поиска и закупки исходного сырья до реализации готовой продукции и ее постпродажного обслуживания.

Вторая. Подсистема технического обеспечения. Ее образует совокупность взаимосвязанных элементов компьютерного оборудования (компьютеры, аппаратура и каналы передачи данных, периферийное оборудование и др.), необходимых для решения информационных задач.

Третья. Подсистема информационного обеспечения. Представляет собой совокупность технически сложных средств, моделей и методов, используемых для создания баз данных, приведения информации в стандартные (удобные для пользователя) формы, шифрования, хранения и передачи пользователям.

Четвертая. Подсистема математического обеспечения процесса информатизации. Она опирается на математический аппарат, модели и

методы, необходимые для работы с информацией, а также алгоритмы ее движения от момента создания (генерации) до конечного использования.

Пятая. Подсистема организационного обеспечения. Ее функция заключается в решении задач по организации работы всей системы по таким направлениям, как ведение кадровой документации, повышение квалификации и производительности труда, расстановка по рабочим местам, организация отдыха и многое др.

Шестое. Подсистема правового обеспечения. Представляет собой совокупность нормативно-правовых норм и правил, устанавливающих порядок взаимодействия всех заинтересованных сторон в работе с информацией, вплоть до обеспечения информационной безопасности страны, как части экономической безопасности [40, с. 4].

Даже в рамках краткого описания информационной системы можно заметить, что обеспечение высокого уровня ее функциональности и надежности, а также постоянное обновление, предполагает значительные материальные, интеллектуальные и финансовые затраты, в том числе – связанные с обучением пользователей, занятых в различных подразделениях предпринимательской структуры.

Разработка и внедрение проектов информатизации является важным направлением преобразований действующего производственно-технологического цикла и системы управления предпринимательской деятельностью на инновационной основе. При этом важным условием успешной информатизации предприятия становится наличие персонала, обладающего высоким уровнем знаний и развитыми пользовательскими навыками.

На уровне хозяйственных связей процессы информатизации охватывают такие направления, как:

- интеллектуальный анализ баз данных, поступающих по каналам хозяйственных связей;

- активное внедрение методов когнитивного и имитационного моделирования при разработке и совершенствовании хозяйственных связей с различными хозяйствующими субъектами, объединяемыми в единую систему;
- повышение значимости метода экспертной оценки с активным привлечением собственных и сторонних специалистов в области информационных технологий.

В структурно-функциональной модели развития хозяйственных связей на основе информационных технологий сегодня выделяют ряд этапов. В рамках нашего анализа этапы ее построения, на основе использования современных и адекватных поставленной задаче информационных технологий (таблица 1.2). С учетом того, что информационные технологии постоянно совершенствуются, постоянно расширяется и содержание представленных в этой таблице базовых этапов.

Представленные в этой таблице этапы можно охарактеризовать как носящие общий, или концептуальный, характер; на практике потребуется их доработка, как в сторону расширения, так и сокращения. При этом потребуется учет множества различных факторов:

- внутренних и внешних;
- рассчитанных на долго-, средне- и краткосрочный период;
- связанных с составом участников, образующих хозяйственные связи;
- связанных с затратами на создание, поддержание и мониторинг системы хозяйственных связей;
- обуславливающих возможности работы всех участников хозяйственных связей работать со сложными цифровыми технологиями, и др.

Условием результативности действий в рамках указанных этапов является системный подход, реализуемый с учетом усложнения общих требований к управлению предпринимательской структуры и применения

Таблица 1.2 – Базовые этапы структурно-функциональной модели развития хозяйственных связей на основе информационных технологий

(разработано автором)

Этапы	Характеристика
I.	Анализ информационно-аналитических инструментов и возможностей, включая навыки и компетенции персонала, используемых хозяйствующими субъектами, между которыми устанавливается хозяйственная связь
II.	Выявление проблемных областей, специфики, тенденций и факторов функционирования информационных ресурсов
III.	Структуризация данных, полученных на первых двух этапах, для выработки управленческих решений на основе унификации возможностей, используемых всеми хозяйствующими субъектами, между которыми устанавливается хозяйственная связь
IV.	Сравнение имеющихся возможностей и разработка информационной системы, объединяющей ресурсы, необходимые для обеспечения устойчивости хозяйственных связей
V.	Классификация и систематизация информации, используемой в хозяйственных связях, и оценка возможности и необходимости создания виртуального хранилища данных с определением режима доступа всех участников хозяйственных связей
VI.	Разработка дорожной карты для всех участников формирующихся хозяйственных связей с определением программных продуктов, рекомендуемых к применению
VII.	Разработка модели информатизации хозяйственных связей, как подсистемы единого информационного пространства, и ее внедрение всеми участниками хозяйственных связей
VIII.	Анализ работы модели (см. предшествующий этап) и ее корректировка (в случае необходимости)
IX.	Мониторинг используемых информационных технологий и их совершенствование под влиянием достижений науки и техники, а также меняющихся требований участников, формирующих хозяйственные связи

новых, информационно ориентированных моделей и методов менеджмента. В целом это позволяет решать системные задачи, связанные с развитием предпринимательских структур по всем направлениям, включая формирование хозяйственных связей, на основе новой философии управления [102, 79]. Она предполагает качественные изменения всей системы управления, включая пересмотр роли менеджера. Благодаря возможностям информационных технологий, их применение не ограничивается решением технических задач, и они начинают выполнять все больше управленческих функций в тех случаях, когда требуется учитывать множество переменных и работать с большими массивами данных. Это является признаком постепенного сближения (выравнивания) возможностей управленческого воздействия, которое генерируется менеджером или обеспечивается с помощью информационных технологий. Исходя из этого, в современном менеджменте формируются новые методические подходы, которые будут применяться, в том числе, при организации и совершенствовании хозяйственных связей на основе постоянно развивающихся информационных технологий. Они включают:

- а) активный контроль над всеми изменениями, происходящими во внутренней и внешней среде;
- б) оптимизацию и систематизацию всех управленческих процессов;
- в) обеспечение эффективности применяемых информационных ресурсов и технологий, а также повышение отдачи от средств, инвестируемых в информатизацию предпринимательской структуры;
- г) усиление инновационных факторов в процессе развития предпринимательской структуры;
- д) постоянное расширение информационной среды и развитие соответствующей информационной инфраструктуры;
- е) развитие человеческого капитала, как управленческого, так и линейного, персонала фирмы при работе с новыми информационными системами и технологиями [44, с. 181].

В контексте первого из указанных методических подходов, опираясь на большой объем исследований в данном направлении, следует отметить, что на сегодняшний день большинство обследованных предпринимательских структур не проводят полномасштабную оценку собственных ресурсов в области информатизации. Это ограничивает их возможности в области оптимизации бизнес-процессов, в том числе и в процессе выстраивания хозяйственных связей. Следовательно, требуется преобразование всей системы информатизации, включающее:

- реинжиниринг бизнес-процессов для переосмысления основ их конструирования с опорой на перспективные информационные технологии [109, с. 8];
- организацию хозяйственных связей в системной увязке со всеми бизнес-процессами, а также с внедрением инновационных цифровых технологий для решения комплексной задачи по повышению эффективности мероприятий и минимизации затрат на их реализацию.

Вместе с тем, было бы ошибочным утверждать, что информатизация несет только положительные результаты. При наличии определенных проблем и ошибок в системе управления, ее последствия могут быть негативными для предпринимательской структуры, особенно – в сфере хозяйственных связей с другими хозяйствующими субъектами. В частности, это проявляется в утечках информации, представляющей коммерческую тайну, что снижает уровень экономической безопасности предпринимательской структуры. Следует заметить, что в период стремительного развития информатизации мы все чаще сталкиваемся с проблемой экономической безопасности, и этому посвящено достаточно много исследований [1, с. 14].

Еще один момент, на который необходимо обратить внимание, связан с использованием информатизации преимущественно как инструмента для улучшения определенных операций (или, в лучшем случае, бизнес-процессов). При этом предприниматели упускают из виду возможности,

связанные с переходом на качественно новый уровень, или даже масштабной трансформацией бизнес-процессов.

Для того чтобы минимизировать указанные риски, рекомендуется осуществлять конструирование бизнес-процессов на базе использования информационных систем управления предприятием (ИСУП). Разработанная система ИСУП представляет собой «полноценную систему программного обеспечения, предназначенную для реализации функций информационной системы предприятия, предоставляющей сотрудникам своевременную, достоверную и актуальную информацию о состоянии всех процессов предприятия» [23, с. 93]. По оценке практиков, внедривших и непосредственно использующих эту систему в деятельности своих компаний, она позволяет решать задачи, которые невозможно, или крайне сложно, решить, используя «ручное управление». При активном внедрении системы ИСУП появляются реальные возможности совершенствования производственной и управленческой деятельности, ориентируясь на решении следующих важнейших задач:

А. Осуществление мониторинга по всем направлениям деятельности, как внутренним, так и внешним, реализуемым предпринимательской структурой на всех этапах ее функционирования. Это позволяет проводить оценку и определять риски и причины возникающих проблем, контролировать все параметры, связанные с получением оперативной информации, а также осуществлять действия, заранее заложенные в утвержденные алгоритмы решений. Результаты, получаемые благодаря мониторингу, дают возможность не только оценивать текущую ситуацию в области хозяйственных связей, но и определять направления их развития, корректировки, замены или поиску новых хозяйствующих субъектов-партнеров.

Б. Определение наиболее перспективных направлений стратегической оперативной деятельности в области информатизации на различных иерархических уровнях управления предпринимательской структурой.

Анализируя затраты и получаемые результаты, можно определять пределы информатизации определенных процессов или видов деятельности, а также автоматизации принятия управленческих решений.

В. Разработка комплексных и частных планов и программ на основе моделирования развития рынков, отраслей, состояния конкуренции, устойчивости предприятий и др. Часто при этом используется сценарный подход, в рамках которого рассматриваются наиболее вероятные сценарии развития событий и осуществляется оптимизация всех видов затрат, связанных с установлением и развитием хозяйственных связей.

Г. Формирование эффективной организационной структуры управления с осуществлением организационного дизайна с учетом требований и особенностей действующих хозяйственных связей. Особое внимание уделяется таким подразделениям, как служба маркетинга и сбыта, а также отделы бухгалтерского, финансового и управленческого учета, с целью обеспечения их адекватной реакции на изменения, происходящие в системе хозяйственных связей и интересов хозяйствующих субъектов, а также действующего законодательства и применяемых нормативно-правовых актов.

Д. Организация управления процессами информатизации и автоматизации производства, хранения и логистики, которые, по сути, могут быть объединены в единый информатизационный процесс. Здесь необходимо учитывать, что нарушения хотя бы в одном из указанных компонентов становятся фактором, снижающим эффективность хозяйственных связей, как в сфере поставки исходного сырья, так и в сбыте готовой продукции, а также в обслуживании, доставке, консалтинге и др.

Е. Оптимизация процессов коммуникации и информационных обменов между элементами внутренней и внешней информационной среды предприятия, включая финансово-кредитную, страховую, налоговую, правовую и прочие сферы в рамках осуществления институционального взаимодействия при реализации основной деятельности [86, с. 87-88].

Это позволяет говорить о том, что в ходе решения указанных задач формируется система управленческих моделей и методов управления, действующих на базе информационных технологий, позволяющих управлять всеми бизнес-процессами, реализуемыми предпринимательской структурой, включая хозяйственные связи, мониторинг и комплексную оценку получаемых результатов в целях развития предпринимательской структуры и повышения уровня ее конкурентоспособности.

При реализации проектов в сфере формирования развития хозяйственных связей на базе информационных технологий, в частности, применения ИСУП, указанная система может быть представлена на следующих взаимосвязанных уровнях.

Первый. Уровень управления капитальными проектами и инвестициями. На этом уровне определяется совокупность требований и границы оценки параметров проекта, которые должны соблюдаться в период его жизненного цикла.

Второй. Уровень разработки и принятия управленческих решений. Здесь конструируется механизм и иерархия субъектов управления, обеспечивающих реализацию проекта (в данном случае системы хозяйственных связей), а также комплексный механизм разработки принятия и реализации управленческих решений.

Третий. Уровень методического и правового обеспечения реализации проектов. На этом уровне предприниматели оперируют требованиями, ограниченными действующими нормативно-правовыми актами, а также внутренними инструкциями предпринимательских структур, образующих хозяйственные связи.

Четвертый. Уровень организационного обеспечения реализации хозяйственных связей. Этот уровень предполагает конструирование взаимосвязей между структурными подразделениями (рабочими группами) предпринимательских структур, которые вступают в хозяйственные связи [16, с. 59-60].

Основные задачи, которые могут решаться с помощью ИСУП в интересах развития хозяйственных связей, представлены в таблице 1.3.

Для обеспечения эффективного функционирования ИСУП необходимо создание соответствующих условий, обеспечивающих заинтересованность работников предпринимательской структуры в ее внедрении. Это – достаточно сложная управленческая задача, на решение которой оказывает влияние множество факторов и условий. Анализ научных исследований в данной области демонстрирует особую роль мотивационного воздействия на работников связанных с ИСУП, обеспечивающего изменение их мотивационной структуры в сторону потребностей более высокого уровня:

- применять передовые инструменты и методы работы, включающие элементы цифровизации;
- обеспечивать лидерство своего подразделения и своей фирмы;
- влиять на принятие управленческих решений в рамках действующих хозяйственных связей;
- решать сложные, нестандартные профессиональные задачи;
- самостоятельно планировать свою работу и нести ответственность за ее результаты;
- стремиться к профессиональному развитию, личностному и карьерному росту.

При рассмотрении перспектив информатизации, следует учитывать и факторы, препятствующие динамичному внедрению информационных технологий. Они могут быть объединены в несколько групп:

1. Сложность прогнозирования и оценки коммерческого эффекта от использования информационных технологий, а также риски и опасения по поводу замены «живых» работников роботами и автоматами. Это может происходить вследствие:

- недостаточной информированности работников о процессах, происходящих на уровне подразделения и предприятия;

Таблица 1.3 – Основные задачи, решаемые с помощью ИСУП при управлении хозяйственными связями (*разработано автором*)

Уровень управления	Решаемые задачи
Топ-менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> • формирование оперативной и достоверной информации о состоянии хозяйственных связей фирмы со всеми хозяйствующими субъектами, с которыми заключены партнерские соглашения; • контроль соблюдения контрактов, регламентирующих хозяйственные связи; • выявление причин отклонений или несоблюдения достигнутых соглашений; • разработка рекомендаций или проектов управленческих решений
Производственные подразделения	<ul style="list-style-type: none"> • формирование оперативных отчетов о выполнении производственных планов • анализ реализации производственных планов в соответствии с заключенными контрактами
Подразделения, отвечающие за снабжение и сбыт продукции	<ul style="list-style-type: none"> • планирование сроков и объемов поставки факторов производства на предприятие и порядок ее доставки; • формирование всех видов отчетов для анализа ситуации принятия управленческих решений; • поиск оптимизации маршрутов и способов транспортировки исходного сырья и готовой продукции
Подразделения, занимающиеся товарным и складским учетом	<ul style="list-style-type: none"> • управление складскими операциями; • разработка решений по оптимизации размещения и хранения исходного сырья и готовой продукции на складах с учетом изменений во внутренней и внешней среде; • проведение аудитов и инвентаризации
Подразделения финансового и бухгалтерского учета	<ul style="list-style-type: none"> • контроль движения материальных запасов, полуфабрикатов, готовой продукции; • анализ реализации смет, планов и договоров; • контроль и анализ дебиторской и кредиторской задолженности; • формирование оперативной и достоверной информации для разработки и корректировки финансовой политики фирмы

- недостаточного распространения информационных технологий в работе хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в рамках установленных хозяйственных связей;
- наличия параметров, которые невозможно подвергнуть стоимостной оценке.

2. Отсутствие ресурсов в объеме, достаточном для внедрения дорогостоящих объектов информатизации. Это может быть результатом:

- нехватки финансовых/инвестиционных ресурсов у участников хозяйственных связей;
- недостаточного уровня образования и квалификации ключевых менеджеров, что сужает их кругозор, инновационную восприимчивость и готовность к активной работе с информационными технологиями;
- нехватки квалифицированных специалистов в области информационных технологий.

3. Недостаточная мотивация или отсутствие заинтересованности менеджеров и линейного персонала в применении информационных технологий. Следствием этого может быть:

- снижение производительности труда;
- ухудшение морально-психологического климата;
- сопротивление сотрудников внедрению информационных технологий.

Влияние указанных факторов может привести к тому, что информационные технологии будут применяться выборочно, а их потенциал, как важнейшего ресурса, позволяющего решать системные задачи в процессе создания и совершенствования хозяйственных связей, не будет реализован. В этой связи следует осуществлять поиск направлений и методов регулирования хозяйственных связей.

1.3 Проблема поиска эффективных методов регулирования хозяйственных связей предпринимательских структур

Теория и практика предпринимательства свидетельствует о том, что возрастающее внимание к хозяйственным связям предъявляет новые требования к управленческой деятельности, реализуемой, как на уровне предпринимательских структур, так и государства, что требует отдельного анализа.

Усиление внимания государства к качеству и эффективности хозяйственных связей, возникающих между различными хозяйствующими субъектами на всех стадиях воспроизводственного процесса – от поставки факторов производства до конечного потребления – можно объяснить тем, что развитые хозяйственные связи:

- ускоряют процесс доведения товара до конечного потребителя;
- позволяют осуществлять рациональный выбор посредников, что развивает и совершенствует конкуренцию;
- совершенствуют предпринимательскую среду;
- формируют налогооблагаемую базу;
- повышают уровень устойчивости и безопасности для всех участников предпринимательской деятельности и потребителей;
- улучшают инвестиционный климат и др.

Будучи напрямую заинтересованным в совершенствовании хозяйственных связей, государство выполняет свои обязанности, как регулирующего института, в части выстраивания соответствующего административно-экономического механизма. Суть этого механизма заключается в разработке и внедрении системы нормативно-правовых актов, регламентирующих и регулирующих процесс установления договорных отношений между предпринимательскими структурами, а также их исполнения, включая разрешение возникающих хозяйственных споров.

Рассматривая этот вопрос с системных позиций, следует подчеркнуть, что интересы государства при этом заключаются в совершенствовании институциональной среды всей национальной экономики, что положительно влияет и на систему предпринимательства, совершенствуя ее и обеспечивая ее развитие.

Административно-экономический механизм стимулирования развития предпринимательства, включает:

- 1) совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей регулирование и регламентирование всех видов предпринимательской деятельности с учетом отраслевой и территориальной специфики, а также масштабов и этапов жизненного цикла;
- 2) регламентирование правовых отношений по поводу собственности, взаимодействия и ответственности хозяйствующих субъектов, выполнения ими взятых на себя обязательств, как в целом, так и по отдельным областям предпринимательской деятельности (например, в области качества товаров, в процессе оказания услуг и т.д.);
- 3) разработку нормативов деятельности в экологической сфере, направленных на устранение или минимизацию негативного воздействия на окружающую среду, здоровье и безопасность потребителей, внедрение природоохранных мероприятий, приоритетное развитие экологичных производств;
- 4) обоснование норм налогообложения, квотирования, лицензирования, предоставления льгот, санкций и ограничений, государственного контроля и системы саморегулирования (СРО);
- 5) формирование системы институтов кредитования, страхования, разрешения хозяйственных споров и защиты потребителей и др.

Реализация действий в рамках административно-экономического механизма по указанным направлениям оказывает влияние на жизнь и развития общества в целом, оказывая влияние на обеспечение национальной безопасности (ее экономической и экологической составляющих),

наполнение государственного бюджета, развитие рынка труда, социальную защищенность граждан, формирование делового, предпринимательского и инвестиционного климата, развитие конкуренции, демонополизацию экономики и др. [5, с. 19].

Вышесказанное можно трактовать в достаточно широком контексте, отражающем системную работу в области государственного воздействия на все стороны и аспекты жизни общества, не ограничиваясь экономической, тем более – предпринимательской сферой. Если же рассматривать только экономическую сторону исследуемого процесса, на первый план выходит теория государственного регулирования (государственного воздействия), имеющая длительную историю.

Пожалуй, в экономической науке вообще, и в теории предпринимательства – в частности, наибольшее количество исследований и научных публикаций проводилось, и проводится, именно в этом направлении. В качестве примера, подтверждающего это, можно назвать серию научных конференций, которые в последние годы проводились в Санкт-Петербурге и Москве и были объединены идеей поиска оптимального соотношения между «государством и рынком», то есть соединения преимуществ государственного и рыночных механизмов и инструментов регулирования различных областей экономики, в том числе предпринимательской деятельности [31, 32, 33, 103].

В ряде научных публикаций, посвященных этой проблеме, применяется и еще одна интересная конструкция, когда говорится не о регулировании, а о «государственном воздействии», под которым понимается «любое влияние со стороны государства на осуществление предпринимательской деятельности» [28, 99, 123]. Если на начальном этапе термин «воздействие» использовался в рамках исследований в области юриспруденции, то сейчас он находит все больше употребления среди экономистов. При этом подчеркивается, что в период глобализации, под воздействием порождаемых ею процессов, роль государства становятся все

более значительной, а идея свободного саморегулирования предпринимательства становится исторической конструкцией [125, с. 12].

Данный подход, в фокусе которого находится государственное воздействие, нам особенно интересен в связи с тем, что он создает и поддерживает упорядоченность в отношениях между хозяйствующими субъектами (в данном случае – между предпринимательскими структурами, а также между ними и различными потребителями), что оказывает влияние и на хозяйственные связи.

Некоторые исследователи находят явные различия между такими понятиями, как регулирование и воздействие. Регулирование понимается, прежде всего, как определение каких-либо ограничений, например – выражающихся в установлении границ функционирования или рамок хозяйственного поведения [62, с. 12]. Что же касается воздействия, то его целевая функция связана не просто с поддержкой и стимулированием, а, скорее, с расширением возможностей, которые открываются перед предпринимательскими структурами и их хозяйственной деятельностью, в том числе и в области хозяйственных связей.

Можно констатировать, что, несмотря на длительную историю исследования взаимоотношений между государством и предпринимателями, эта проблема не потеряла своей актуальности до настоящего времени; можно ожидать, что и в будущем она будет интересна, как теоретикам, так и практикам. Причина этого кроется в динамизме экономических отношений, постоянной смене или появлении абсолютно новых драйверов их развития, а также – факторов, влияющих на развитие предпринимательства, включая хозяйственные связи. Особый интерес у современных ученых вызывают исследования глобализации и наметившейся деглобализации, а также влияния этих процессов на предпринимательскую среду. При этом абсолютное большинство ученых, и это можно проследить по приведенным выше монографиям по проблеме «государство и рынок», доказывают, что роль государства должна значительно возрасти, вплоть до патронирования

отдельных проектов и программ, включая локальные, а также относящиеся к малому и микробизнесу [32].

И все же, единого мнения в этом вопросе не существует. Следует признать, что имеют право на существование и взгляды, согласно которым повышенное внимание государственных структур к предпринимательской сфере снижает ее эффективность и заставляет предпринимателей «паразитировать» на государстве, получая различную помощь и преференции во все увеличивающемся размере. Это сковывает частную инициативу и порождает определенное противоречие между государственной поддержкой и эффективным развитием предпринимательства. Инструменты для разрешения этого противоречия конструируются по следующим двум направлениям:

- определение пределов государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность;
- обоснование и применение таких методов государственного вмешательства, которые бы максимально способствовали развитию предпринимательства, а не сковывали его.

Что касается первого из указанных направлений, то единого мнения о пределах такого вмешательства еще не выработано. Кроме того, под воздействием различных, прежде всего – экзогенных, факторов и условий эти пределы могут смещаться. Как показывает не только отечественная, но и зарубежная практика, под воздействием глобализации и движения многих стран к построению социального общества, эти пределы сдвигаются все дальше, и роль государства во всех сферах жизни общества (не только в области влияния на предпринимательство) усиливается [17, с. 207].

Особую значимость, на наш взгляд, приобретает сегодня второе направление, в рамках которого осуществляется оценка уже известных и применяемых методов, а также их комбинации, с целью выбора наиболее эффективных. Как и в первом направлении, здесь велика роль изменяющихся внутренних и внешних факторов, под действием которых методы

государственного вмешательства модернизируются. В рамках решения возникающих здесь задач следует вспомнить, что все методы, как правило, подразделяют на методы прямого и косвенного воздействия.

Прямые методы, или, как их еще называют – административные, основываются на законодательно принятом и нормативно закреплённом порядке действий. Нарушения их регламента или невыполнение может привести к серьезным негативным последствиям для любого из участников, хозяйственных связей, включая государственные структуры, которые осуществляют административное воздействие. За их нарушение может предусматриваться различного вида наказания, вплоть до уголовных.

Прямые методы реализуются в рамках:

- системы государственной регистрации хозяйствующих субъектов и прав собственности (основных средств, товарных знаков и др.);
- системы государственного контроля (надзора);
- системы лицензирования хозяйственной деятельности;
- системы антимонопольного регулирования;
- установления запретов на ведение определенных видов предпринимательской деятельности, противоречащих интересам общества или отдельных групп хозяйствующих субъектов;
- системы предупреждения антикоррупционной деятельности и др.

Косвенные методы государственного управления направлены на предоставление четко регламентированных преференций, гарантий помощи или поддержки, а также различного вида финансовых, налоговых и иных льгот предпринимательским структурам, которые федеральные, региональные или муниципальные власти считают нужным поддержать или помочь в создании и развитии (при соблюдении определенных условий).

К косвенным методам, как известно, относятся:

- упрощенный порядок выделения предпринимательским структурам земли и помещений, находящихся в государственной собственности;

- методы планирования и прогнозирования развития национальной, отраслевой и территориальной экономики;
- льготы и использование механизма государственных гарантий при получении оборудования в лизинг;
- льготное кредитование с использованием пониженной процентной ставки (датируется государством);
- налоговые льготы (с пониженной ставкой налогов или использование налоговых каникул);
- упрощение допуска к государственным заказам и контрактам и др.

Важнейшей проблемой в области теории предпринимательской деятельности, а также теории государственного регулирования, наряду с определением пределов регулирования, о чем уже шла речь выше, является поиск оптимального соотношения между методами прямого и косвенного регулирования предпринимательской деятельности, включая построение хозяйственных связей.

Несмотря на очевидность этой проблемы, решить ее сложно, а порой – и невозможно. С одной стороны, это объясняется безусловным характером регулирования в таких вопросах, как регистрация предприятий или некоторых видов сделок, постановка на налоговый учет и уплата налогов, оплата таможенных сборов и др. С другой – зависит от влияния регулирующей функции государства на стимулирование развития предпринимательства. При этом могут быть различные варианты ответа на вопросы типа: следует ли расширять налоговые или таможенные льготы или все предприниматели должны оставаться в равных условиях? Каковы последствия стимулирования конкурентного режима хозяйствования и т.п.

Как показывает хозяйственная практика, эти вопросы часто связаны с лоббированием своих интересов отдельными группами предпринимательских структур, что не всегда несет преимущества для системы предпринимательства и национальной экономики в целом.

Анализируя сходные процессы в экономически развитых странах и странах, стремящихся значительно улучшить предпринимательскую среду, к которым относится и наша страна, можно обнаружить реальную заинтересованность различных игроков в изменении баланса между прямыми и косвенными методами в пользу косвенных. Но это может быть реализовано только при условии достижения высокого уровня стабильности – политической, экономической, социальной, а также функционирования понятной, стабильной и приемлемой для предпринимателей административной системы, в том числе – исключающей возможность возникновения коррупции [42, с. 55].

В качестве примера здесь может выступать стабильность налоговой системы, когда все налогообложение, включая предоставляемые льготы, должно быть четко прописано и не подлежать изменениям в течение довольно длительного временного периода. Это позволит предпринимателям, как отечественным, так и зарубежным, с высокой степенью уверенности и наличием гарантий разрабатывать инвестиционные планы и заключать хозяйственные связи с партнерами. Часто происходящие изменения (причем не только в сторону ужесточения, но и в сторону ослабления налоговой нагрузки и либерализации налогообложения) можно рассматривать как элемент нестабильности, что не способствует реализации мер, в которых заинтересовано государство.

Анализ различных исследований в области поиска оптимального соотношения между прямым и косвенным регулированием предпринимательской деятельности, а также построения хозяйственных связей, показывает, что на сегодняшний день не существует однозначных и приемлемых для всех сторон решений. В этом плане следует обратить внимание на подход, предложенный в диссертационном исследовании Гурской Я.В., который заключается в расширении спектра методов и инструментов, используемых государством в регулирующей деятельности.

Это позволило автору классифицировать методы и дать им характеристику (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Характеристика методов государственного регулирования [37, с. 50-51]

Уровни регулирования	Методы регулирования	Направления регулирования
Институциональный	<ul style="list-style-type: none"> • нормативно-правовые методы формирования и регулирования инвестиционных ресурсов; • методы развития инновационного предпринимательства 	<ul style="list-style-type: none"> • формирование благоприятных условий и инвестиционного климата; • создание системы защиты прав собственности; • совершенствование институтов развития человеческого капитала
Мезоэкономический	<ul style="list-style-type: none"> • создание кластеров, технопарков и ОЭЗ; • повышение мобильности рабочей силы; • поддержание высокого уровня занятости; • смешанное финансирование научно-технического развития 	<ul style="list-style-type: none"> • развитие высокотехнологичных отраслей и видов бизнеса; • недопущение углубления диспропорций между территориальными единицами по доходам, ценам, уровню занятости, условиям инвестирования; • государственная поддержка бизнеса, имеющего социальную направленность
Микроэкономический	<ul style="list-style-type: none"> • антимонопольное регулирование; • ускоренная амортизация; • льготное кредитование; • государственные гарантии 	<ul style="list-style-type: none"> • выведение из хозяйственного оборота неэффективных производств; • приоритетное развитие высокотехнологичного бизнеса

Структурные связи в бизнес-среде	<ul style="list-style-type: none"> • государственные инвестиции; • прямые субсидии; • государственные субвенции и целевые кредиты; • дифференцированное налогообложение и таможенные льготы для инновационного оборудования; • дифференцированные таможенные тарифы 	<ul style="list-style-type: none"> • стимулирование спроса на продукцию инновационных отраслей; • обеспечение прогрессивных сдвигов в экономике; • содействие росту высокотехнологичного импорта и экспорта
----------------------------------	--	--

Мы полностью разделяем позицию, изложенную в диссертации Гурской Я.В., но считаем необходимым добавить, что предложенная классификация также ориентирует на совершенствование механизма хозяйственных связей между различными субъектами, поскольку предлагает направления регулирования (3-я графа таблицы), которые непосредственно могут повлиять на эти изменения. Отметим, что это позволит, не подменяя базовые принципы развития предпринимательства, обеспечить желаемый результат и обеспечить настройку механизма соединения рыночного и административного принципов регулирования. Однако нарушения в процессе такой работы могут привести к ослаблению ее результатов, или даже к противоположному эффекту.

Иными словами, следует искать компромисс между государственными и рыночными принципами, учитывая, что под воздействием определенных факторов и условий, в определенный период времени, роль государства может усиливаться или ослабевать. Примером усиления воздействия государства может быть наращивание государственной поддержки в период действия экономических санкций против российской экономики в целом, отдельных предпринимательских структур и отдельных предпринимателей. При существенном ослаблении и отмене санкций мы должны увидеть

активизацию предпринимательской инициативы и усиление методов регулирования, присущих рыночным принципам хозяйствования.

В рамках настоящего анализа следует остановиться и на таком важном понятии, как государственная поддержка. Она представляет собой набор инструментов и всех видов ресурсов (не только финансовых, но и административных), которые оказывают только положительное воздействие на состояние и направленность развития предпринимательских структур. Как следует трактовать «только положительное воздействие»? Дело в том, что положительный результат регулирования не всегда очевиден, т.к. оно содержит инструменты ограничения или даже прямого запрета. Например, с помощью ограничительных мер устанавливаются виды экономической деятельности, которые вообще не могут осуществляться или подпадают под временный или постоянный запрет. Кроме того, могут использоваться инструменты наказания, такие, как штрафы, арест имущества или товаров, запрет на расширение предприятия по требованиям антимонопольного законодательства, использование повышенных ставок налогов, сборов и др.

В этой связи можно говорить о том, что государственная поддержка, осуществляемая в интересах общества в целом, должна быть направлена на конкретную предпринимательскую структуру или конкретный вид деятельности, осуществляемый ею. Что же касается регулирования, то оно, скорее, осуществляется в интересах развития национальной экономики в целом или ее отдельных отраслей и регионов. Это прослеживается в развитии конкурентного режима хозяйствования, оказывающего положительное влияние на широкий круг хозяйствующих субъектов.

Проблемы, связанные с негативным влиянием государства на направленность и качество развития предпринимательской деятельности вызывают особое внимание ученых, предпринимателей и государственных чиновников. Как правило, такое влияние связано с чрезмерным воздействием государства на предпринимательскую деятельность, а также с наличием избыточных барьеров, особенно - на этапе создания предпринимательских

структур. Как показывает отечественный и мировой опыт, барьеры наиболее часто возникают в следующих областях:

- лицензирование определенных видов деятельности;
- осуществление надзора и контроля текущей деятельности предпринимателей;
- проведение различных экспертиз, являющихся основой для тех или иных юридически значимых действий в отношении хозяйствующих субъектов;
- техническое регулирование;
- внешнеэкономическая деятельность;
- налоговое и таможенное регулирование;
- консультационные услуги, связанные с государственным контролем и регулированием;
- снижение коррупционного давления на предпринимателей и характер хозяйственных связей, заключаемых между ними и различными потребителями (в том числе для «государственных нужд») [113, с. 84-85].

Особое внимание следует обратить на последний пункт приведенного перечня, направленный на борьбу с коррупцией. Это явление абсолютно противоречит принципам функционирования предпринимательства, с его свободой экономической деятельности и принятия экономических решений. Данная проблема требует отдельного, более глубокого, исследования и выходит за рамки задач, сформулированных в данной диссертационной работе. Однако не затронуть ее, рассматривая весь комплекс проблем, связанных с формированием хозяйственных связей, мы не могли.

Возвращаясь к общей проблеме избыточных барьеров, следует указать, что зачастую они возникают вследствие превышения государственными чиновниками рамок их компетенции в процессе регулирования предпринимательства. Для предотвращения подобных ситуаций следует

четко определить роль государства, которое не должно подменять работу собственников и менеджмента предпринимательских структур и сковывать предпринимательскую инициативу. Это требует разработки системы нормативов и регламентации работы государственных органов, в частности – по вопросам лицензирования, сертификации и регистрации предпринимательской деятельности.

Сегодня мы нередко наблюдаем, как, периодически вводя нормы чрезмерного регулирования и контроля, государство само же и «борется» с этими явлениями, считая снятие избыточных ограничений важнейшим шагом в обеспечении динамичного развития предпринимательства и всей национальной экономики. В этом русле действует и российское правительство, в подготовленных которым стратегических и тактических документы, включая планы и программы развития, можно найти множество указаний на необходимость снижения административных барьеров. Также следует отметить, что за последнее десятилетие был значительно облегчен процесс создания новых предприятий (с точки зрения времени на регистрацию и финансовых затрат на открытие бизнеса). Особенно заметно это по отношению к малым инновационным предприятиям, где произошедшие изменения позволили России значительно продвинуться в различных международных рейтингах [126 с. 12].

Исходя из анализа российского и зарубежного опыта, одним из наиболее действенных инструментов в данной сфере можно считать применение, так называемого, «риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля (надзора)». Значительный опыт такой работы накоплен во многих экономически развитых странах, особенно – в тех, которым принадлежат лидирующие позиции в международных рейтингах развития предпринимательской среды и предпринимательской активности. К ним, в частности, следует отнести такие страны, как Великобритания, США, Германия, Канада, Австралия, страны Скандинавии и некоторые другие страны Европы.

Что же касается нашей страны, то указанный инструмент, представляющий собой совокупность узаконенных методов, применяемых соответствующими государственными органами при проведении контрольных (надзорных) мероприятий в установленных нормами и правилами случаях, регламентированных по периодичности и срокам проведения, для нас является относительно новым (используется в практической работе государственных органов власти только с 01.01.2018 г.).

Центральной задачей при осуществлении таких мероприятий является пресечение действий предпринимательских структур, противоречащих интересам общества, а также отнесение их действий к определенной группе по видам опасности или категориям риска. Важно и то, что даже само наличие государственного контроля (надзора) служит профилактическим инструментом, направленным на обеспечение законности в сфере ведения предпринимательской деятельности, а также чистоты и законности установленных хозяйственных связей.

Завершая рассмотрение проблемы государственного регулирования предпринимательства, направленного на совершенствование хозяйственных связей, следует указать на ряд значимых положений.

Первое. На национальном уровне следует создавать развитую социально-экономическую систему, которая послужит основой для формирования эффективной предпринимательской среды и установления хозяйственных связей, удовлетворяющих интересы значимой части хозяйствующих субъектов.

Второе. При выстраивании управленческого механизма и механизма регулирования необходимо опираться на имеющиеся прогнозы социально-экономического развития и на базе этого осуществлять моделирование результатов, рассчитанных на долгосрочную перспективу.

Третье. Создание и функционирование четкой и прозрачной системы хозяйственных связей предполагает формирование эффективного

управленческого механизма на основе сочетания государственного и рыночного регулирования.

Выводы по первой главе.

1. В ходе проведенного анализа теоретических источников в исследуемой области определено, что хозяйственные связи обеспечивают удовлетворение экономических интересов широкого круга хозяйствующих субъектов, между которыми они устанавливаются. Чем качественнее выстроены эти связи, чем более четко и понятно для каждого хозяйствующего субъекта они регламентированы и защищены законом, тем большее удовлетворение получают их участники. Однако обеспечить стабильность хозяйственных связей на длительный срок невозможно, поскольку на них оказывает влияние множество экзо- и эндогенных факторов и условий, требующих преобразования, развития и совершенствования связей. Наибольшую значимость при этом имеют процессы, возникающие под воздействием глобализации, а также наметившегося процесса деглобализации, что следует учитывать, осуществляя формирование и настройку хозяйственных связей.

2. Установлено, что хозяйственные связи оказывают значимое воздействие на качество предпринимательской и деловой среды. Это определяет возрастающий интерес к ним, как в области теории, так и практики предпринимательской деятельности. При построении и совершенствовании хозяйственных связей следует учитывать многообразие видов и форм предпринимательской деятельности, а также наличие альтернативных видов предпринимательства. При этом все хозяйственные связи должны четко регулироваться унифицированными и стандартизованными нормативно-правовыми актами. Вследствие этого возникает некоторое противоречие между требованиями предпринимательской деятельности и существующими регламентами, которое требует своего разрешения путем использования подходов,

удовлетворяющих все стороны, особенно – если речь идет об инновационном типе развития предпринимательства.

3. С учетом действующих общемировых тенденций, показано, что наряду с глобализацией, важнейшим процессом, оказывающим влияние на всю систему предпринимательства и хозяйственных связей, сегодня является информатизация. Пронизывая все уровни социально-экономической системы, информатизация определяет характер и специфику хозяйственных связей, а также требования, которые к ним предъявляются, и показатели, по которым их следует оценивать. Это предполагает построение определенной информационной среды, в которой будут функционировать хозяйственные связи. Исходя из народнохозяйственной и социальной значимости такой среды, к системе ее регулирования должны быть подключены не только хозяйствующие субъекты, между которыми заключаются хозяйственные связи, но и государство (которое также может быть одним из субъектов).

4. Обоснованы базовые этапы построения структурно-функциональной модели развития хозяйственных связей на основе информационных технологий. Эта модель названа открытой, что предполагает ее совершенствование при появлении новых информационных технологий и решений, а также развитии информационной среды. Она призвана решать системные задачи в области развития предпринимательских структур в целом и хозяйственных связей - в частности, что дает основание рассматривать ее в рамках новой философии управления. С этих позиций речь идет об усилении внимания к информационным ресурсам до такой степени, что это приводит к качественным изменениям, не только используемых методов, инструментов и моделей управления, но и места человека (предпринимателя, менеджера) в этой системе, а также государства и его регулирующей роли.

5. Доказан объективный характер возрастающего внимания государства к уровню, качеству и эффективности хозяйственных связей, возникающих между различными хозяйствующими субъектами. Это

объясняется множеством различных факторов и явлений, что предполагает поиск адекватного регулирующего механизма, действующего на основе обеспечения компромисса между рыночными (соответствующими идеям предпринимательства) и административными инструментами, методами и моделями. При этом сделан вывод о том, что наличие эффективной системы государственного регулирования хозяйственных связей представляет собой один из важнейших компонентов и условий развития предпринимательской среды и всей национальной экономики.

ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В РОССИЙСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

2.1 Особенности формирования хозяйственных связей в условиях экономической нестабильности

Современные предпринимательские структуры функционируют и развиваются в условиях экономической нестабильности и неопределенности, оказывающих влияние на большинство процессов, протекающих как в глобальной, так и в российской экономике (об этом речь шла в параграфе 1.2). Сегодня нет однозначного ответа на вопрос о том, какие процессы - национального или глобального уровня – оказывают более значимое воздействие на российское предпринимательство в целом. Кроме того, воздействуя друг на друга, они нередко формируют синергетический эффект, влияние которого может быть как положительным, так и отрицательным, особенно – если рассматривать долгосрочную перспективу. Это подчеркивает важность формирования таких хозяйственных связей, которые были бы способны минимизировать опасности и риски, порождаемые негативными факторами, и усиливать эффект влияния позитивных факторов.

Обеспечение максимально возможного экономического эффекта от функционирования хозяйственных связей является закономерным процессом, отражающим интересы предпринимательских структур, а также рынка, общества и государства в целом. Как правило, достигаемый эффект выражается в увеличении масштабов предпринимательских структур, объема получаемых ими доходов, расширении доли рынка, обеспечении устойчивости и конкурентоспособности. Помимо этого, актуализируются процессы в области обеспечения экономической безопасности. По нашему мнению, наиболее важные результаты действия хозяйственных связей относятся к развитию предпринимательства, а также экономической

безопасности, особенно – в условиях глобализации и действующих против нашей страны экономических санкций.

Что касается России и процессов, которые происходят в сфере национального предпринимательства (особенно – в его малом и среднем сегменте), то, как показывает наш анализ, сегодня здесь наблюдаются не вполне позитивные тенденции, что, безусловно, отражается и на хозяйственных связях. После заметного роста предпринимательской сферы в 2018 г. в следующем за ним, 2019 г., имеющиеся данные демонстрируют, если не ее сокращение, то, по крайней мере, стабилизацию. Оценивая общую динамику численности предпринимательских структур, можно заметить ее сокращение на 0,3%. В то же время, выделяются субъекты федерации, где эти показатели росли (например, Камчатский край, Тыва и Чувашия), и где они сокращались (таких регионов 25). В отраслевом разрезе больших изменений не наблюдалось, и более активно росло количество предпринимательских структур в добывающей промышленности [90]. Такую ситуацию можно объяснить рядом причин, среди которых:

- глобальные изменения и повышение конкуренции на рынке полезных ископаемых и энергетических ресурсов;
- снижение реальных доходов российских домашних хозяйств;
- дефицит финансовых средств, необходимых для развития;
- наличие существенных бюрократических и административных барьеров, тормозящих развитие действующих предпринимательских структур и создание новых (введение электронного контроля над оборотом денежных средств, повышение ставки НДС, поднятие акцизов на топливо, налога на самозанятых и некоторые др.), и это - при наличии различных федеральных и региональных программ развития предпринимательства и улучшения деловой активности;
- сложившаяся отраслевая структура, в рамках которой не только отдельные предприятия, но и часть отраслей остаются недостаточно восприимчивыми к внедрению инноваций.

Имеющиеся диспропорции в отраслевой структуре не могут не отражаться и на количестве и долевыми характеристиках субъектов предпринимательства, особенно - среднего и малого бизнеса. Прежде всего, необходимо отметить, что в России, с учетом величины ее территории, действует недостаточное количество предпринимательских структур. Исходя из оценочных показателей Росстата (таблица 2.1), можно заметить, что их количество снижается, по всем формам собственности (прежде всего частной). Это усугубляет существующие проблемы и негативно отражается на предпринимательстве в целом, а также на устойчивости хозяйственных связей.

Таблица 2.1 – Число предприятий и организаций, тыс. ед. [97]

Предприятия и организации	2000	2014	2015	2016	2017
Всего, в том числе по формам собственности:	3346,5	4886,0	5043,6	4764,5	4561,7
государственная	150,8	113,7	110,7	108,0	103,1
муниципальная	216,6	218,9	212,0	203,0	195,9
частная	2509,6	3837,6	4377,8	4212,2	3936,0
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	223,0	144,4	145,4	143,8	140,4
прочие формы собственности, включая смешанную российскую собственность, собственность государственных корпораций, иностранную собственность, совместную российскую и иностранную собственность	246,5	196,7	197,7	187,4	186,3

Особенно остро проблемы стоят в малом предпринимательстве. Судя по различным статистическим и аналитическим материалам, не менее

половины малых предпринимательских структур прекращают деятельность уже в течение первого года или сразу после его окончания. Преодолевают пятилетний срок функционирования только от 5% до 10% предприятий [89]. Причинами этого, наряду с внешним воздействием на предпринимателей, являются просчеты и системные ошибки самих предпринимательских структур. К наиболее значимым из них, на наш взгляд, относятся:

- неэффективный менеджмент и отсутствие эффективных методов и моделей управления;
- отсутствие эффективных инструментов планирования и прогнозирования;
- неэффективная коммуникация с потенциальными инвесторами;
- отсутствие знаний и опыта в выстраивании системных и эффективных хозяйственных связей.

В целях преодоления имеющихся проблем и устранения их причин в 2018 г. разработан и принят пакет мер государственной поддержки предпринимательства, ориентированных на улучшение ситуацию в ближайшие пять лет. Он включает:

- а. упрощение и ускорение процедуры регистрации и формирования некоторых видов отчетности;
- б. введение налоговых льгот и налоговых каникул;
- в. расширение доступа к государственным заказам (как федеральным, так и региональным);
- г. увеличение доступности муниципальной недвижимости на условиях льготной аренды, а также лизинга имущества;
- д. помощь в участии в региональных выставках (как внутри собственного региона, так и за его пределами);
- е. обучение/переобучение и повышение квалификации работников, частично - за счет федеральных и региональных средств;
- ж. предоставление льготных условий кредитования, особенно - если речь идет о социально значимом предпринимательстве;

3. предоставление грантовой поддержки в форме субсидий со стороны региональных органов власти [120].

Следует признать, что анонсированные мероприятия далеко не всегда приносят ожидаемый эффект, зачастую – из-за увеличения налоговой нагрузки, особенно – на малое предпринимательство, а также сохраняющегося административного давления контролирующих органов [136].

Несколько слов о Санкт-Петербурге. В этом субъекте федерации, начиная с 2015 г., действует программа «Поддержка социального предпринимательства». Она предусматривает частичное возмещение расходов по понесенным арендным платежам за используемое предпринимателем помещение и приобретенное оборудование. Наибольшая помощь оказывается предпринимателям, которые развивают детские дошкольные учреждения и используют иные формы социального предпринимательства, включая ремесленничество. Также существует программа по предоставлению субсидий на частичное возмещение процентов по полученным кредитам [78].

Следствием существующих проблем является недостаточно высокий уровень деловой активности предпринимательских структур, судить о котором можно на основе интегрированного показателя, так называемого, индекса RSBI, в котором отражены оценка продаж, доступность финансирования, кадров и инвестиционного потенциала. Так, весь 2018 г. данным индексом оценивается как «умеренно негативный» (в четвертом квартале он составил 47.1 пункта). Для сравнения укажем, что исторический минимум значений индекса был зафиксирован в 2015 г. и составил 38.2 пункта. Что же касается 2019 г., то наблюдается некоторое улучшение ситуации, так как индекс RSBI превысил 50 пунктов и достиг показателя в 52,0 пункта. Это произошло только благодаря росту показателя по продажам, что является отражением, пусть незначительного и диспропорционального, но, всё же, роста деловой активности. Среди российских регионов лидером

является Республика Башкортостан (58.9 п.), а худший показатель наблюдается в Иркутской области (47.5 п.) [48].

В дополнение к причинам, указанным выше, на динамику этого показателя влияет еще и снижение рентабельности крупных предпринимательских структур, что отражается на работе многочисленных сервисных компаний, относящихся к среднему и малому предпринимательству [66], и усложняет поддержание хозяйственных связей на желаемом уровне.

Ориентируясь на мировой опыт, особенно – экономически развитых стран, следует оценивать показатель предпринимательской активности. В нашей стране к предпринимателям относят около 3% экономически активного населения. Показатель количества предпринимательских структур в расчете на 1000 человек населения (в сравнении с данными зарубежных стран) представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Количество малых и средних предпринимательских структур в расчете на 1000 чел. [90]

Страна	Количество предприятий, ед.
США	90,0
Европейский Союз (28 стран)	57,0
Китай	45,0
Канада	39,7
<i>Россия</i>	27,6
Мир в целом	32,2

При общем отставании нашей страны, некоторые из субъектов федерации имеют очень хорошие значения этого показателя, соответствующие уровню развитых страна. Так, в Санкт-Петербурге (один из 11 субъектов федерации, где этот показатель выше мирового значения) он

оценивается на уровне 39,1, что превышает показатели Москвы (37,4) [105] и очень близко к показателям Канады. В рамках территориального анализа необходимо отметить, что в 2019 г. в 60 субъектах федерации наблюдался рост этого показателя, а в 25 – его снижение. Достаточно неожиданно, что среди субъектов, в которых происходит снижение, есть и крупнейшие – это Москва и Московская область (снижение составило по 3,3%), а также Ярославская область (-3,8%) и Удмуртская Республика (-3,4%). Что касается прироста, то наибольшие показатели отмечены в Камчатском крае (+8%), Республике Тыва (+7,1%) и Чувашской Республике (+6,9%) [90]. Более детальная оценка приведена в Приложении 1.

Все это можно рассматривать и с позиции экономической безопасности страны. На наш взгляд, она тесно связана с уровнем деловой активности предпринимательских структур, а также с характером построения хозяйственных связей между различными субъектами бизнеса и потребителями. Это подтверждает важность исследования данной проблемы, как для теории, так и для практики функционирования предпринимательских структур и обеспечения экономической безопасности на микроуровне [115, с. 29].

С точки зрения экономической безопасности, особое место принадлежит устойчивости хозяйственных связей, охватывающей всю цепочку: поставщики факторов производства – посредники – предпринимательская структура, производящая товары – торговые предприятия – потребители – регулирующие структуры [26, с. 273].

На практике эта цепочка обычно более сложна, поскольку в нее включаются также различные транспортные, маркетинговые, рекламные, консалтинговые и другие компании, без которых обеспечить функционирование современной предпринимательской структуры практически невозможно. При этом в современных условиях, характеризующихся постоянным увеличением доли сектора услуг (прежде

всего информационных), эта цепочка становится все более сложной [29, с. 70]. При этом обращают на себя внимание следующие обстоятельства:

- возрастает количество различных структур, специализирующихся на профессиональном выполнении отдельных видов сервисных работ (доставка исходного сырья или готовой продукции, рекламные, информационные услуги и др.), что обеспечивает повышение степени их конкурентоспособности, устойчивости, а, следовательно, и экономической безопасности;
- наблюдается увеличение численности хозяйствующих субъектов, обладающих значительным объемом информации о характере предпринимательской деятельности фирм, которые они обслуживают, что, при определенных обстоятельствах, может негативно сказаться на экономической безопасности последних. Кроме того, в случае тех или иных сбоев в работе требуется больше времени и сил на поиск альтернативных вариантов, что увеличивает риск «утечек» коммерческой информации, вплоть до попадания ее в нежелательные руки;
- усиливаются требования к долгосрочным контрактным обязательствам между хозяйствующими субъектами, образующими между собой хозяйственные связи. Как правило, чем они длительнее, тем выше степень экономической безопасности.

В современном мире стремительно нарастает зависимость хозяйствующих субъектов от информационных ресурсов, о чем достаточно подробно говорилось во 2-м и 3-м параграфах 1-й главы. Это оказывает двойственное воздействие на уровень экономической безопасности, в очередной раз подтверждая важность построения эффективных хозяйственных связей между различными предпринимательскими структурами. Масштабы рынка, на котором они работают, обуславливают сложность возникающих между ними хозяйственных связей (организационных, финансовых, правовых, коммерческих, информационных

и др.). Количество связей и уровень их сложности во многом определяется видом деятельности, спецификой рынка, количеством работающих предпринимательских структур, включая посредников, а также особенностями действующего законодательства. Ограничения, которые накладываются на те или иные рынки, могут быть связаны с уровнем монополизации и государственного регулирования. Это влияет и на формы развития и укрепления хозяйственных связей, а также способствует привлечению в систему связей новых субъектов. Для этого, в частности, могут использоваться преимущества биржевой торговли, участие в торговых ярмарках и экономических форумах различного уровня, как внутри страны, так и за ее пределами.

Особое внимание должно уделяться устойчивости хозяйственных связей, формирующейся под воздействием внешних факторов, особенно – тех, которые присущи глобализации. Современные примеры свидетельствуют о том, что политика все больше внедряется в экономику, и это далеко не всегда положительно влияет на прочность хозяйственных связей, а, следовательно, и на экономическую безопасность участвующих в них хозяйствующих субъектов [135, с. 12]. В этой связи необходимо продолжать и наращивать исследования в этой области, что позволит обеспечить поиск компромиссных решений, в которых заинтересовано большое количество хозяйствующих субъектов.*

Вопросы согласования направлений дальнейшего развития предпринимательской деятельности и хозяйственных связей являются крайне важными, в том числе - и с позиции экономической безопасности, поскольку прослеживается их влияние на механизм устойчивости национальной экономики по отношению к рискам и неопределенности, формирующимся в

* Эта часть параграфа написана с использованием статьи: Полещук С.М. Взаимосвязь хозяйственных связей и экономической безопасности предпринимательских структур // Новшества в экономике и менеджменте. Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции. Выпуск 2. – Нижний Новгород: ЭВЕНСИС, 2017. – С. 28-30.

глобальном пространстве. Это предполагает проведение анализа институциональных механизмов, которые применяются в процессе формирования и развития хозяйственных связей в российском предпринимательстве для обоснования путей их дальнейшего совершенствования на различных уровнях.

Предпринимательство в целом, как и устойчивость сформированных хозяйственных связей, следует рассматривать как важнейшее условие противодействия экономической нестабильности. В данном контексте для достижения экономической стабильности важно наличие устойчивых и эффективных связей, позволяющих удовлетворять экономические интересы участвующих в них хозяйствующих субъектов. Для России, имеющей богатую историю, колоссальную площадь и протяженность территории, традиции и культура взаимоотношений оказывают заметное влияние на территориальные и отраслевые особенности формирования и поддержания хозяйственных связей. Рассматривая отраслевой и институциональный аспекты, следует отметить наличие ряда диспропорций в развитии предпринимательской сферы, что также не может не оказывать воздействие на процесс формирования хозяйственных связей, тем более, что влияние различных институтов может существенно различаться.

Все это позволяет утверждать, что разработка предложений по совершенствованию хозяйственных связей предпринимательских структур невозможна без учета российской региональной и отраслевой специфики предпринимательства, а также ключевых задач по развитию национальной экономики. Анализ существующих мировых тенденций развития предпринимательства свидетельствует об активизации процесса внедрения и использования инноваций, как в производственной, так и в непроизводственной сфере, а также в сфере управления. Это предполагает наличие стройной, прозрачной системы, обеспечивающей доступ предпринимателей к инновационным идеям и инвестициям. Именно с этим связана важная управленческая задача, формирующая дополнительные

требования к хозяйственным связям, способным надежно и эффективно обеспечивать долгосрочные, взаимовыгодные отношения между предпринимателями и собственниками инвестиционных ресурсов. Наличие подобных требований предопределяет действия государства по улучшению инвестиционного климата за счет совершенствования соответствующего законодательства, причем не только на федеральном, но и на региональном уровне. В рамках расширенного анализа по субъектам федерации можно обнаружить, что ряд субъектов сегодня лидирует по привлечению инвестиций, причем не только отечественных, но и зарубежных, что особенно ценно в период действия экономических ограничений по отношению к нашей стране.

Национальный рейтинг инвестиционного климата по оценке Агентства стратегических инициатив представлен в таблице 2.3. Обращает на себя внимание изменение позиций ряда регионов, которые смогли за один год кардинально улучшить свои позиции (Санкт-Петербург, Белгородская и Калининградская области, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра и Хабаровский край); при этом есть и регионы, заметно ухудшившие свои позиции (Калужская и Тамбовская области и Чувашская Республика).

Не может не радовать перемещение Санкт-Петербурга на более высокую позицию рейтинга. Не следует забывать, что в данном рейтинге фигурируют только 20 лучших субъектов федерации из 85; что же касается остальных, то им предстоит много работать для того, чтобы попасть в двадцатку, а затем – и в десятку лучших. Это тем более актуально, если учитывать тот факт, что в экономике регионов, долгое время находящихся в аутсайдерах, происходят негативные количественные и качественные изменения. Подобные изменения нарушают баланс в пропорциях регионального развития, что негативно отражается и на хозяйственных связях. Необходимо учитывать, что данная оценка проводилась Агентством стратегических инициатив по многим показателям, включая характеристику работы органов региональной власти по привлечению инвестиций и

Таблица 2.3 – Рейтинг инвестиционного климата лучших регионов России [73]

№	Регион	Место в рейтинге 2018	Место в рейтинге 2017	Изменение позиции 2018-2017
1	Тюменская область	1	6	5
2	Москва	2	3	1
3	Республика Татарстан	3	1	-2
4	Санкт-Петербург	4	17	13
5	Тульская область	5	4	-1
6	Краснодарский край	6	7	1
7	Воронежская область	7	8	1
8	Чувашская Республика	8	2	-6
9	Московская область	9	9	0
10	Ульяновская область	10	10	0
11	Белгородская область	11	23	12
12	Ленинградская область	12	20	8
13	Калужская область	13	5	-8
14	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	14	30	16
15	Калининградская область	15	39	24
16	Тамбовская область	16	11	-5
17	Ярославская область	17	25	8
18	Хабаровский край	18	40	22
19	Новосибирская область	19	27	8
20	Свердловская область	20	33	13

созданию благоприятного климата и привлекательных условий для инвесторов. По сути дела, совокупность указанных направлений работы, а также процесс их обеспечения, представляет собой основу региональной инвестиционной политики. Одним из инструментов ее реализации является разработка региональных инвестиционных проектов с привлечением

государственных средств из регионального и федерального бюджета. При этом формируются условия для установления хозяйственных связей между инвесторами и фирмами, в результате которых обеспечивается повышение уровня экономической стабильности и устойчивый экономический рост желаемой направленности. В свою очередь, это оказывает положительное влияние на качество хозяйственных связей и предполагает их дальнейшее развитие по таким направлениям, как:

- обеспечение приоритетности инвестиционных проектов в области инфраструктуры (дорожное строительство, транспорт, связь, спортивные объекты и др.), что тесно связано с улучшением инвестиционного и делового климата;
- увеличение доли быстро окупаемых инвестиционных проектов (отели, рестораны и др.) которые привлекают к региону внимание инвесторов различного уровня;
- контроль количества и качества инвестиций и их влияния на развитие региона;
- модернизация хозяйственных связей между субъектами бизнеса и органами государственной (региональной) власти;
- обеспечение надежных экономических и правовых гарантий домашним хозяйствам при работе с инвестиционными инструментами и инвестиционными фондами;
- увеличение доли и объемов негосударственных источников инвестиций;
- дальнейшее совершенствование федерального и местного законодательства в области инвестиционной политики и политики развития и обеспечение системности в практической работе всех органов власти [116].

Проведенный нами анализ действий в рамках указанных направлений и полученные результаты демонстрируют их схожесть с результатами

исследований многих авторов, указывающих, прежде всего, на важность обоснования выбора приоритетов региональных инвестиций и соответствующей им инвестиционной политики [45, с. 43].

В дополнение следует остановиться и на последнем из перечисленных направлений, связанном с совершенствованием федерального и местного законодательства. Здесь особое внимание следует уделять работе в области снижения нормативно-правовых препятствий для инвесторов и стимулирования их заинтересованности в новых проектах. Примером могут послужить действия российского правительства по отмене нормативных актов в сфере надзора и контроля качества, когда были отменены 20 419 различных актов, принятых еще в СССР. Они усложняли действия инвесторов и создавали избыточные требования по организации хозяйственных связей между различными субъектами и потребителями товаров/услуг (решение вступило в силу с 01.01.2020) [76]. Конечно, такого рода решения находятся преимущественно в компетенции российского правительства, однако, региональные власти также обладают рядом возможностей, которыми следует разумно пользоваться. Это будет способствовать принятию корректных управленческих решений, направленных на формирование внутренних и внешних хозяйственных связей, в том числе в областях и формах предпринимательской деятельности, которые наиболее адекватны глобализации. Одной из таких форм сегодня признана сетевая форма предпринимательства. Мировая практика, как развитых, так и развивающихся стран, указывает на ее положительное влияние, оказываемое на развитие системы предпринимательства, как в территориальном, так и в отраслевом аспекте. В этой связи необходимо проанализировать сетевую форму взаимодействия на примере российского предпринимательства, исходя из необходимости совершенствования хозяйственных связей между различными группами хозяйствующих субъектов.

2.2 Влияние сетевого предпринимательства на формирование хозяйственных связей

Одним из современных направлений совершенствования предпринимательской деятельности, включая хозяйственные связи, является развитие предпринимательских сетей. Их возникновение, как самостоятельной организационной формы предпринимательства в экономически развитых странах, относят к 60-м годам XX века, что совпадает с началом активной фазы глобализации, обеспечивающей интернационализацию предпринимательской деятельности в мировом масштабе. Вовлечение в эти процессы все более широкого круга стран, включая развивающиеся, не могло не отразиться на развитии и модификации хозяйственных связей между различными хозяйствующими субъектами. По объективным причинам отечественную экономику этот процесс затронул значительно позже, только после начала рыночных преобразований и трансформации административно-командной хозяйственной системы. Формирование предпринимательских сетей, начавшееся у нас только в конце 90-х годов XX-го века, заметно активизировалось в новом, XXI-м веке, благодаря появлению современных информационных технологий, поднявших на более высокий качественный уровень процесс передачи коммерческой и иной информации. Тем самым, возрос уровень внутри- и межфирменной коммуникации, что имело следствием также экономию транзакционных издержек при повышении скорости и качества передачи информации. С позиции научного анализа, специалистами выделяются следующие базовые этапы исследования сетевого предпринимательства:

На начальном этапе (80-е годы XX века) исследования проводились в отношении двух (или незначительного количества) фирм, организующих совместное предприятие, а позднее - использующих франчайзинг;

На втором этапе (конец 80-х – середина 90-х гг. XX века) исследовалась сетевая структура и процесс взаимодействия образующих ее

предпринимательских структур между собой (хозяйственные и технологические связи);

Третий этап (конец 90-х гг. XX века – первое десятилетие XXI века) проходил под эгидой исследований преимуществ и недостатков сетевых структур, а также применения технологии виртуализации;

И наконец четвертый, современный, этап (второе десятилетие XXI века) характеризуется углублением исследований в области хозяйственных отношений между предпринимательскими структурами-участниками сетевого взаимодействия и только присоединяющимися к нему. Переход этого процесса на качественно более высокий уровень соответствует интересам всех его участников, как действующих, так и потенциальных, а также потребителей товаров/услуг, с которыми работает сеть [67]. На этом этапе сегодня активно анализируются, так называемые, динамические сети, приходящие на смену внутренним и стабильным сетям.

Проведенный нами анализ показывает, что на сегодняшний день в развитии динамических сетей прослеживаются два перспективных направления:

А. Центральная, или материнская, фирма контролирует ограниченное количество (иногда – одно или два) наиболее значительных направлений, посредством которых обеспечивается достаточный контроль за партнерами по сети.

Б. Центральная, или материнская, фирма концентрирует свои усилия на финансировании проекта развития сети, привлекая в него все новые предпринимательские структуры (как правило, используя франшизу).

Конечно, российская практика сетевого предпринимательства имеет свою специфику, обусловленную множеством факторов, среди которых выделяются:

- а) наша страна относительно недавно перешла к рынку;
- б) государству принадлежит чрезмерно высокая доля в российской экономике;

в) продолжающееся действие экономических санкций снижает темпы развития отечественной экономики, что отражается и на сетевом предпринимательстве.

В контексте задач, которые сформулированы в данном диссертационном исследовании, следует обратиться к существующим трактовкам предпринимательских сетей, определяющим их следующим образом:

- организационные формы сотрудничества юридически независимых по отношению друг к другу предпринимательских структур, которые могут развиваться как по горизонтали, так и по вертикали;
- организационные формы интеграции предпринимательских структур, направленные на привлечение новых партнеров и координацию их действий на занимаемом рынке (отраслевом и/или территориальном);
- организационные формы сотрудничества предпринимательских структур, работающих с одной целевой аудиторией, производящих одинаковые товары/услуги и имеющих сходные цели и задачи;
- организационные формы сотрудничества, использующие единые стандарты в области технологии производства, реализации и работы с потребителями, разрабатываемые головной предпринимательской структурой [19, с. 54].

Интегрируя эти трактовки, следует обратить внимание на три важных обстоятельства:

а) сетевая форма взаимодействия является наиболее современной формой хозяйственных связей, адекватной новым тенденциям предпринимательской деятельности и технологическим достижениям;

б) при сетевой форме происходит развитие предпринимательских инициатив и активизация инновационных разработок;

в) сеть может успешно работать в том случае, если хозяйственные связи будут предполагать использование не только формальных, но и неформальных отношений между всеми участниками сети, а также

потребителями ее продукции. В основе неформальных связей должны лежать исторические и культурные особенности и традиции, что способствует росту доверия между участниками (потребители должны научиться доверять предпринимателям, а предприниматели – постоянно повышать планку такого доверия).

В целом сеть дает возможность входящим в нее предпринимательским структурам развиваться в рамках единой стратегии за счет концентрации усилий. При этом здесь возникают некоторые моменты, противоречащие фундаментальным принципам предпринимательства, а именно – сковывающие инициативу отдельных, входящих в сеть, юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов. И все же, на наш взгляд, сеть является одной из наиболее адекватных современным трендам систем, достаточно восприимчивой к преимуществам, формирующимся за счет информатизации и возможностей сети Интернет. Активное использование Интернет-технологий участниками сетевого взаимодействия делает хозяйственные связи более понятными и предсказуемыми, в том числе – благодаря стремлению сети к улучшению своего имиджа и привлечению новых предпринимателей. Это также делает сеть более устойчивой в условиях экономической неопределенности, что, в свою очередь, повышает уровень устойчивости и конкурентоспособности фирм-партнеров, сотрудничающих с сетью. Помимо прочего, сетевое предпринимательство облегчает возможности бизнеса по привлечению инвестиций, что особенно важно в условиях финансового дефицита, и аккумулярованию инвестиционных ресурсов, формируя, тем самым, эффективные хозяйственные связи между всеми участниками рынка (всеми заинтересованными хозяйствующими субъектами). На этой основе достигается максимальное соответствие между рыночными и административными методами управления, эффективная комбинация которых является одним из приоритетов развития современной российской экономики. Понимание этого лежит в основе управления хозяйственными

связями с использованием информационных Интернет-порталов в рамках следующих мероприятий:

- исследовательских – исследовать существующие виды предпринимательских сетей и их отличительные преимущества;
- аналитических – анализировать организацию хозяйственных связей с существующими участниками и привлекать новых клиентов, поставщиков и др.;
- прикладных – внедрять новые инструменты, совершенствующие хозяйственные связи и развивающие систему управления [138, с. 117].

Подобные системы управления наиболее ориентированы на франчайзинговые отношения. Эта специфика определяется самой сущностью франчайзинга, если исходить из его понимания, представленного Российской ассоциацией франчайзинга (РАФ). На сайте этой организации приведено следующее ее определение: франчайзинг – это «способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти» [137].

Более детальное рассмотрение сущности этой формы сетевой предпринимательской деятельности демонстрирует, что ее можно рассматривать как специфическую систему хозяйственных связей, в которой плановые принципы управления (хотя и модифицированные с учетом условий глобализации и информатизации), представлены шире, чем в несетевом предпринимательстве. Это объясняется тем, что в их основе лежат более жесткие, чем в обычном предпринимательстве, контрактные отношения, и действует четко регламентированный механизм материального и ресурсного обеспечения. Выше уже говорилось, что это становится следствием применения унифицированных технологий, использования одинаковых факторов производства и выпуска однотипной продукции.

Хозяйственные связи между франчайзером и франчайзи во многом выстраиваются на основе использования переговоров и консультаций, в том числе – и по вопросам хозяйственных связей. В качестве примера можно привести следующие положения:

А. Франчайзер обязуется не продавать франшизу новым предпринимателям, если они планируют открыть свой бизнес в непосредственной близости от уже работающих. Исключение может быть сделано, если уже работающие структуры не возражают против появления новых фирм;

В. Уже работающие по франшизе фирмы и их владельцы принимают участие в решении о продаже франшизы новым игрокам, оценивая потенциальных коллег, их деловую активность и этику ведения бизнеса. Это нередко делается в рамках специально создаваемых формальных/неформальных клубов, в которые на добровольных началах объединяются франчайзи, работающие в рамках одной сети;

С. На предварительном этапе проводятся обсуждения по поводу изменения дизайна помещения, ассортимента продукции, затрат и сроков реализации различных нововведений и др.

Это происходит под контролем или, точнее, под влиянием франчайзера, что делает хозяйственные связи более централизованными. Что касается жестких инструментов, то они сводятся к минимуму, однако предпринимательская структура, не выполняющая системные требования франчайзера, может потерять франчайзинговый договор. Такие случаи известны в современном российском предпринимательстве, в том числе в Санкт-Петербурге. Следует признать такую практику вполне оправданной и эффективной, поскольку она обеспечивает соблюдение установленных правил ведения бизнеса и поддержание уровня качества производимых товаров/услуг и обслуживания потребителей.

С определенной долей условности, можно говорить о том, что выполнение договорных обязательств для ряда предпринимателей

определяется угрозой потери договора франшизы, а вместе с ним – и возможностей в области обеспечения устойчивости, лояльности клиентов и их приверженности данному бренду, продвижения товара, маркетинга, рекламы и т.д. Благодаря этому, по оценке зарубежных исследователей, предприниматели, работающие по франшизе, значительно реже терпят крах, особенно – если торговая марка обладает мировой известностью. Это особенно актуально для российских предпринимателей, с учетом того, что, по официальным данным, три из четырех фирм ликвидируют свой бизнес в течение первых пяти лет после открытия [107, с. 10]. В нашей стране официальных исследований устойчивости предпринимательских структур, работающих по франшизе нет, хотя и известно, что в течение первого года почти 90% предпринимательских структур прекращают свое существование [75]. В силу большей устойчивости сетевой формы предпринимательства, можно предположить, что среди вновь создаваемых предприятий доля ликвидируемых окажется не столь высокой, если они будут работать на условиях франшизы. Несколько иные данные приводит Российская Ассоциация Франчайзинга, согласно исследованиям которой, в нашей стране только 14% предпринимательских структур прекращают свою работу в течение первых пяти лет работы, в то время как в США этот же показатель составляет 97% [88]. В дополнение к характеристике франчайзинга приведенной выше, это можно объяснить следующими обстоятельствами:

1. Преимущества в области аренды помещения. Франчайзер на этапе строительства привлекательных торговых центров может арендовать помещения, которые затем могут получить предпринимательские структуры, приобретающие франшизу (характерно для крупных городов, прежде всего - мегаполисов);

2. Возможность получения полностью готового бизнеса («под ключ»). Его суть заключается в том, что франчайзер самостоятельно, по своим стандартам, ремонтирует и оборудует помещение, а затем выставляет его на продажу. В этом случае для покупателя сделка обходится примерно на

10-15% дороже, однако, он получает бизнес, полностью соответствующий требованиям франчайзера;

3. Получение документов на ведение предпринимательской деятельности. Это особенно актуально в таких сферах, как общественное питание или медицина, поскольку предполагает оформление большого пакета разрешительной документации. Практика показывает, что, не имея опыта оформления таких документов, сложно получить необходимый пакет в оптимальные сроки. Именно такой механизм, опять же, требующий определенных издержек предпринимателя, позволяет ему в кратчайшие сроки приступить к работе;

4. Сопровождение деятельности. При этом франчайзер берет на себя (полностью или частично) такие операции, как приобретение и доставка исходного сырья. Это обеспечивает стандарты качества выпускаемой продукции и позволяет сокращать расходы, связанные с поиском поставщика, заключением договоров поставки и т.д. (для отдельных сфер, прежде всего – туризма, непременным условием деятельности являются централизованные закупки туров для всей сети, заключение контрактов с перевозчиками, обеспечение чартерных перевозок). В ряде случаев требуется централизованное ведение бухгалтерского учета и отчетности, обучение и повышение квалификации работников (прежде всего тех, кто непосредственно занят производством продукции или оказанием услуги) и др. [110, с. 55-56].

Все это можно рассматривать с несколько иных позиций, оценивая повышение уровня интеграции хозяйственных связей внутри сети, что позволяет минимизировать различного рода предпринимательские риски с одновременным повышением эффективности работы предпринимательской структуры. При этом интеграция охватывает как производственные, так и управленческие технологии. Что касается производства, то в ряде научных публикаций такая интеграция трактуется как один из инструментов кластеризации по производственному типу. Так, в научных публикациях

Субоч Ф. прямо указывается на то, что здесь просматриваются три аспекта кластеризации:

- увеличение и укрепление хозяйственных связей, а также их устойчивости в рамках рассматриваемого вида хозяйственной (производственной) деятельности;
- увеличение количественных и улучшение качественных параметров будущего или действующего кластера;
- достижение синергетического эффекта в рамках кластеризации на основе использования возможностей сети [107, с. 13].

В принципе соглашаясь с этим мнением, укажем, что сети следует рассматривать как один из факторов кластеризации. Чем более развито сетевое предпринимательство, тем более качественной становится предпринимательская среда, как и инвестиционная привлекательность, что, безусловно, оказывает положительное влияние на процесс кластеризации. В то же время, по нашему мнению, не следует однозначно связывать развитие сетей с образованием кластеров. Дело в том, что, как показывает мировая и отечественная практика, подавляющее множество франшиз продается в сфере ресторанного бизнеса или обслуживания населения, что не ведет к появлению соответствующих кластеров.

Рассматривая характер проникновения франчайзинга в российское предпринимательство, укажем на его недавнюю историю. Первое появление таких структур (конец 90-х годов XX-го века) связано с американской компанией «Баскин Роббинс», которая и в настоящее время представлена в нашей стране, включая Санкт-Петербург. Что касается отечественных брендов, то первыми, кто стал продавать франшизу в конце XX-го века, были компании «Дока-Пицца» и «Дока-Хлеб» [101, с. 157]. Говоря о текущей ситуации, следует отметить, что, несмотря на сохраняющиеся экономические санкции и заметное замедление экономического роста в нашей стране, по оценке, ежегодно проводимой Всемирным советом по франчайзингу (WFC), Россия является лидером по росту количества франчайзинговых компаний

(98% за последние три года) [96]. Заметим, что российская статистика не учитывает вклад франчайзинговых компаний в ВВП страны, однако, наша страна является мировым лидером по динамике проникновения франчайзинга (таблица 2.4)

Таблица 2.4 – Рейтинг стран по динамике проникновения франчайзинга [96]

Страна	Количество брендов	Доля национальных брендов, %	Количество объектов	Вклад в ВВП страны, млрд долл.
Россия	1 050	60	40 000	
Австралия	1 160	86	79 000	126,5
Франция	1 719	90	65 113	300,0
Германия	994	80	75 000	78,5
Голландия	749	86	30 785	39,4
Италия	938	85	51 110	29,2
Новая Зеландия	485	88	22 400	15,4
Южная Африка	627	88	31 050	30,8
Тайвань	2 433	88	128 305	70,0
Турция	1 200	70	30 000	35,0
США	3 828	95	769,683	844,0

Анализируя имеющиеся данные по сферам деятельности, можно заметить, что на российском рынке франчайзинга преобладают предприятия общественного питания (рестораны и кафе), а также розничные продажи готовой одежды, обуви и продуктов питания. Доля производственного сектора остается крайне незначительной, и с этим связаны многие системные проблемы сетевого предпринимательства. Расширение франчайзинга в

производстве даст возможность не только увеличить количество рабочих мест и улучшить структуру занятости, но и привлечь в различные российские регионы передовые отечественные и зарубежные компании, а также новые технологии, оборудование и методы управления. Это следует рассматривать как одно из направлений снижения нашей зависимости от конъюнктуры мирового рынка энергоносителей.

Рассматривая рынок франшизы в Санкт-Петербурге, следует отметить, что его тенденции принципиально не отличаются от общероссийских. В нашем городе также наибольшее распространение получили общественное питание и розничная торговля, а также фитнес-клубы, салоны красоты, туристические фирмы; при этом большая активность, чем в среднем по стране, наблюдается в сфере услуг для предпринимателей (в области подбора кадров, ведения бухгалтерского учета и отчетности), производственной сфере и строительстве [124]. Такие процессы являются общими для мегаполисов и находят отражение в актуальных научно-практических исследованиях роли институтов в функционировании мегаполиса и его развитии [130, с. 145]. Продолжая анализ Санкт-Петербурга, укажем, что на специализированном электронном ресурсе, посвященном франчайзингу, здесь представлена 141 франшиза с подробным описанием условий ее получения [124].

Анализ мировой практики показывает, что именно активное применение франчайзинга в промышленном производстве приносит максимальную пользу соответствующей отрасли, региону и экономике в целом, а также оказывает воздействие на характер хозяйственных связей. Недостаточная динамика такого развития в нашей стране, в том числе и в Санкт-Петербурге, является следствием системных проблем, к которым следует отнести:

- ограниченные возможности больших инвестиционных вложений в краткосрочном временном промежутке по причине нехватки собственного капитала у российских предпринимателей и сложности

привлечения кредитных ресурсов (эта проблема уже рассматривалась выше);

- непроработанность российского законодательства в данной сфере (отсутствие закреплённого нормативно-правовыми актами понятия «франшиза»);
- нехватка знаний и опыта работы по франшизе у российских предпринимателей;
- наличие психологических барьеров и опасения потери самостоятельности, о чем свидетельствует практика действующих хозяйственных связей.

Указанные проблемы и их решение находятся в фокусе внимания Российской ассоциации франчайзинга, о которой уже неоднократно упоминалось выше. Именно эта структура оказывает помощь в подборе кредитной организации и получении кредита для покупки франшизы, обучении и консультировании предпринимателей, представляя собой некую площадку для обсуждения и активизации этой формы предпринимательской деятельности и совершенствования хозяйственных связей. Вместе с тем, следует усиливать информационное обеспечение по целому кругу вопросов в области развития сетевого предпринимательства в целом. Как показывает наш анализ, несмотря на то, что в последние годы здесь многое сделано, требуют решения многочисленные вопросы, направления которых были указаны в параграфе 1.2.

Сетевой принцип развития предпринимательства, в том числе посредством применения франшизы, предполагает, что информационно-коммуникационные технологии усиливают степень регламентации хозяйственных связей, упрощая при этом ряд хозяйственных операций. В качестве примера можно привести создание в головном офисе франчайзера единого пространства нормативно-справочной информации для использования всеми франчайзи. Это позволяет на более высоком уровне контролировать и регламентировать работу, например, поставщиков

факторов производства, а также ассортимента продукции, который производят франчайзи. Тем самым, для всех пользователей обеспечивается одинаковый доступ к информации для принятия управленческих решений по широкому спектру вопросов (производство, логистика, оценка качества, квалификация персонала, прогнозирование спроса, дохода, рентабельности и др.). В конечном счете, это отражается, как на экономических, так и на имиджевых показателях состояния хозяйственных связей, а также внутренней и внешней среды сетевого предпринимательства. Специалисты в данной области считают, что благодаря имеющейся специфике, действующая здесь система информационно-коммуникационных технологий позволяет:

а) повысить уровень согласования различных управленческих действий всех участников сети;

б) обеспечить более высокий уровень устойчивости и надежности хозяйственных связей посредством использования единого сетевого информационного ресурса (причем разработка, модернизация и содержание этого ресурса обеспечивается франчайзером, а франчайзи являются его пользователями);

в) обеспечить более точное следование всем франчайзинговым стандартам в области качества производства и обслуживания потребителей, мотивации работников и привлечении новых потребителей;

г) осуществить детальную оценку вклада применяемых информационно-коммуникационных технологий, как в отдельные операции, так и в общую работу сети, посредством:

- исследования источников генерации и поступления информации;
- анализа процесса использования информации и минимизации количества возникающих здесь ошибок;
- анализа применяемой системы движения информации между различными участниками хозяйственных связей;
- минимизации временных затрат на выход на рынок новых франчайзи и достижение ими точки безубыточности;

д) исследовать изменение потребностей в количестве и качестве информации и технологии ее получения, хранения, передачи, использования в рамках установленных хозяйственных связей;

е) повысить уровень корпоративной культуры в рамках сети, в том числе при работе с информацией, что можно рассматривать как элемент имиджа и привлечения новых предпринимателей, желающих приобрести франшизу [63, 86-87].

Проведенный анализ сетевого предпринимательства в целом, а также использования механизма франчайзинга, указывает на наличие как положительных, так и отрицательных сторон в производственной деятельности и организации хозяйственных связей, что несет определенный набор рисков. В самом общем виде возникающие риски можно разделить на экономические и правовые. Что касается первых, то они связаны с возможностью получения убытков, а в крайнем случае, и банкротства предпринимательских структур. Вторые же обусловлены несоблюдением нормативно-правовых актов, а также заключенных договоров между франчайзером и франчайзи. Это предполагает совершенствование хозяйственных связей между всеми участниками сети, а также внешними хозяйствующими субъектами, прежде всего – в области предоставления гарантий и страхования. Рассмотрение данной проблемы выходит за рамки задач, сформулированных в диссертационной работе, однако не указать на нее мы не могли. Помимо вопросов страхования, следует обратить особое внимание на регулируемую деятельность государства, играющую важную роль в области сетевого предпринимательства и формирования хозяйственных связей. Именно этот вопрос и будет рассматриваться в завершающем параграфе данной главы диссертации.

2.3 Воздействие государства на эффективность хозяйственных связей и их развитие

Как было показано выше, все большее воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов оказывает экономическая нестабильность, с которой связаны задачи по повышению уровня экономической безопасности предпринимательских структур, в частности, при развитии сетевой формы предпринимательства и формировании соответствующих хозяйственных связей. Следует понимать, что без активной помощи государства предпринимательским структурам, особенно – действующим в формате малого и среднего бизнеса, эти задачи решить не удастся. Это говорит о том, что концепция свободного рынка сегодня все больше приобретает черты идеальной теоретической конструкции, не отражающей современную действительность. В нынешних условиях модифицируется роль государства, которое становится центральным звеном, интегрирующим хозяйственные связи между производителями и потребителями, производителями и поставщиками факторов производства и т.д. В силу этого государство, как важнейший субъект всех хозяйственных связей, участвует в определении направлений их модификации и развития. Формально это происходит опосредованно, через создание предпринимательской среды, отражающей интересы всех хозяйствующих субъектов и общества в целом.

Само понятие предпринимательской среды в экономической науке и практике может рассматриваться с различных позиций. Наиболее часто можно встретить четыре, принципиально не противоречащих друг другу, определения, трактующие предпринимательскую среду:

- a) с позиции предпринимателя;
- b) с позиции системы управления;
- c) с позиции маркетинговой деятельности;
- d) с позиции государства и общества в целом.

Их различие обусловлено целевой функцией каждого из представленных направлений. В целях расширения существующих представлений, в настоящем диссертационном исследовании предпринимательская среда будет анализироваться в контексте понимания ее как фактора, воздействующего на формирование хозяйственных связей. Важнейшим субъектом, формирующим предпринимательскую среду, является государство. При этом мы не умаляем роли экономических интересов, как самих предпринимателей, так и потребителей производимых ими товаров и услуг, обеспечивающих совершенствование хозяйственных связей на основе:

- 1) формирования и внедрения институтов, определяющих правила и нормативы поведения;
- 2) формирования организационного поведения всех взаимодействующих хозяйствующих субъектов.

Первая из указанных составляющих во многом соответствует и определяется нормативно-правовыми актами (законными и подзаконными), а также установленными или выработанными традициями деловой этики, включая исторические, социальные, и даже, возможно, религиозные нормы.

Что касается второй составляющей, то формально ее можно выделять как самостоятельную только в рамках научного исследования. На практике институциональные и поведенческие основы тесно связаны и включают совокупность различных инструментов, используемых предпринимателями для организации и управления деятельностью. Состав этих инструментов и возможность использования различного рода альтернатив определяется институциональными правилами и нормами, особенно - если речь идет о взаимодействии или контактах с государственными органами. Это также можно рассматривать как «дружественную среду» взаимодействия государства и предпринимателей.

В том случае, если ведутся активные действия по двум представленным направлениям и наблюдается высокий уровень корреляции

между ними, можно говорить о создании предпринимательской среды, соответствующей интересам большинства предпринимателей и общества в целом. Условия и характеристики такой предпринимательской среды позволяют эффективно развиваться уже имеющимся предпринимательским структурам и способствуют возникновению новых, а также, что особенно важно в условиях глобализации и нестабильности, обеспечивают привлечение зарубежных партнеров и инвесторов.

Предпринимательская среда формируется на различных уровнях:

- предпринимательская среда макроуровня, определяющая внешний фон работы хозяйствующих субъектов, благодаря чему установленные между ними хозяйственные связи носят системный характер. На макроуровне ключевая роль принадлежит институтам развития предпринимательства;

- предпринимательская среда мезоуровня, определяющая территориальные и отраслевые особенности работы хозяйствующих субъектов. В этом случае установленные хозяйственные связи можно более легко изменять. На мезоуровне важнейшее воздействие на предпринимательскую среду оказывает характер конкуренции (отраслевой и территориальной), а также соответствующая инфраструктура рынка;

- предпринимательская среда микроуровня, определяющая работу конкретного хозяйствующего субъекта и хозяйствующих субъектов, непосредственно взаимодействующих с ним, в том числе и в рамках сетевого взаимодействия. На этом уровне формируются динамичные и подвижные хозяйственные связи, используемые для каждого конкретного случая.

Наиболее сложным из этих трех уровней является первый, поскольку, в силу его системного характера, он формирует основу для двух других уровней. Здесь следует исходить из того, что механизм государственного регулирования определяет уровень развития предпринимательской среды макроуровня и ее адекватность стратегическим задачам национальной экономики с учетом процессов, протекающих в глобальной экономике, с их

высокой степени неопределенности (о чем говорилось в предшествующем параграфе). Исходя из этого, могут быть сформулированы важнейшие задачи, решаемые государственными органами:

1) построение эффективной модели функционирования хозяйственной системы и определение масштаба и характера развития различных видов и форм предпринимательской деятельности;

2) разработка и реализация макроэкономической политики государства с учетом его национальных интересов в мировом сообществе, а также места, которое оно стремится занять в глобальной экономике;

3) разработка системного механизма развития предпринимательской деятельности на основе преимущественно партнерских отношений между государственными органами и предпринимательскими структурами. Это будет стимулировать создание новых предпринимательских структур, а также обеспечивать поиск новых решений в рамках соединения преимуществ рыночного и планового механизма развития предпринимательской среды;

4) обеспечение защищенности предпринимательских структур (как национальных, так и зарубежных) от любых видов недружественных действий, а также излишнего давления со стороны государственных контролирующих органов;

5) максимальное содействие развитию инфраструктуры предпринимательства, внедрение ее новых видов и форм, адекватных существующим направлениям развития предпринимательства, особенно - в области информатизации и роботизации;

6) стимулирование разработки и внедрения инноваций в производстве и управлении, включая управление хозяйственными связями.

Следует обратить особое внимание на третью задачу, связанную с поиском решений по соединению усилий государства и предпринимателей. В рамках такого взаимодействия обеспечивается получение синергетического эффекта, что должно стимулировать активное участие предпринимателей в

совместной работе с государственными органами путем вхождения в различные экспертные сообщества и консультационные пулы, а также создания ассоциаций предпринимателей, саморегулируемых организаций (СРО) и других сообществ (например, деловых клубов и информационных центров). При этом, с одной стороны, обеспечивается развитие предпринимательской среды, а с другой – осуществляется стимулирующее воздействие на совершенствование хозяйственных связей.

Актуальность этих предложений подтверждается, в первую очередь, мировой практикой. Это объясняется тем, что в экономически развитых странах рассматриваемые действия прошли длительный путь развития и превратились в эффективные инструменты, обеспечивающие развитие предпринимательской среды и хозяйственных связей. В таких странах, как Бельгия, Великобритания, Голландия и ряд других, предприниматели не только активно привлекаются государством, но и сами иницируют свое участие в экспертной деятельности в области законотворчества и практики применения законодательных норм. Это можно трактовать как инструмент оптимизации административных барьеров для предпринимателей. В последние годы в нашей стране также можно констатировать некоторые улучшения в этом направлении [51, с. 3], что подтверждается динамикой, отражаемой в таком важном для характеристики предпринимательской среды рейтинге, как *Doing Business*. Целевая функция этого рейтинга заключается в оценке и ранжировании стран по уровню благоприятности условий ведения предпринимательской деятельности. Его индексы ежегодно рассчитываются (по состоянию на май) на основе измерения и сопоставления десяти показателей, каждый из которых, в свою очередь, состоит из нескольких индикаторов, что в совокупности определяет общий рейтинг страны. Также этот индекс косвенно указывает на уровень доверия национальных и зарубежных предпринимателей и инвесторов по отношению к стране и готовности вести в ней предпринимательскую деятельность.

Если говорить о позициях России в рейтинге *Doing Business*, то здесь уверенно наблюдается положительная динамика. Так, если в 2012 наша страна занимала 120-ю позицию в этом рейтинге, то в 2018 г. переместилась на 31-ю, а в опубликованном отчете за 2019 г. – на 28-ю. Налицо – значительное улучшение, однако на этом не следует останавливаться, с учетом задачи, поставленной Президентом РФ в майских указах 2012 г.: достичь 20-й строчки в этом рейтинге к 2018 году [98]. Несмотря на то, что полностью достичь этого не удалось, оценивать изменения негативно не следует, поскольку кардинальное изменение позиций России свидетельствует о проделанной колоссальной работе в этом направлении.

Анализируя рейтинг *Doing Business*, можно выделить направления, по которым есть существенные успехи, и те, по которым следует нарастить усилия (таблица 2.5). Прежде всего, следует признать, что поставленная амбициозная задача по вхождению в первую двадцатку рейтинга не реализована, во многом, вследствие проблем в сфере международной торговли (99-я позиция). Как уже отмечалось в предшествующем параграфе данной главы, это связано с действием экономических санкций против нашей страны в целом и ее отдельных компаний (перечень которых продолжает расширяться) и введенных нашей страной ответных мер. Очевидно, кардинально улучшить данный показатель не удастся до тех пор, пока санкции не будут сняты. Но если этот фактор, с определенной долей условности, можно считать не зависящим от действий российского правительства, то остальные предполагают более детальный анализ и выявление возможностей их корректировки.

Для продвижения России в данном рейтинге предлагается организация действий в рамках трех направлений.

Первое. В целях повышения благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности и развития хозяйственных связей следует проводить дальнейшую политику совершенствования нормативно-правового обеспечения предпринимательства. Это позволит повысить такие

Таблица 2.5 – Рейтинг Всемирного Банка Doing Business, опубликованный в октябре 2019 г. [93]

Страна	Итоговый индекс	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита миноритарных инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Разрешение неплатежеспособности
Новая Зеландия	1	1	7	48	2	1	3	9	63	26	36
Сингапур	2	4	5	19	21	37	3	7	47	1	27
Гонконг (Китай)	3	5	1	3	51	37	7	2	29	31	45
Дания	4	45	4	21	11	48	28	8	1	14	6
Республика Корея	5	33	12	2	40	67	25	21	36	2	11
США	6	55	24	64	39	4	36	25	39	17	2
Грузия	7	2	21	42	5	15	17	14	45	12	64
Великобритания	8	18	23	8	41	37	7	27	33	34	14
Норвегия	9	25	22	44	15	94	21	34	22	3	5
Швеция	10	39	31	10	9	80	28	31	18	39	17
Казахстан	25	22	37	67	24	25	7	64	105	4	42
Исландия	26	64	72	16	16	94	28	42	53	33	12

Австрия	27	127	49	29	31	94	37	44	1	10	22
<i>Россия</i>	28	<i>40</i>	<i>26</i>	<i>7</i>	<i>12</i>	<i>25</i>	<i>72</i>	<i>58</i>	<i>99</i>	<i>21</i>	<i>57</i>
Япония	29	106	18	14	43	94	57	51	57	50	3
Испания	30	97	79	55	59	80	28	35	1	26	18
Венесуэла	188	190	175	174	145	132	170	189	188	150	165
Эритрея	189	185	186	187	178	186	185	153	188	107	167
Сомали	190	188	186	187	153	186	190	190	166	116	168

показатели рейтинга, как «регистрация предприятий» (40-я позиция), «обеспечение исполнения контрактов» (21-я позиция), а также «регистрация собственности» (12-я позиция). Для этого необходимо устранить возможность неоднозначности трактовки законов и подзаконных актов и усилить правовые гарантии защиты прав собственности и выполнения обязательств по контрактам.

Наряду с этим, необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу с учетом новых тенденций и прогнозов изменений в мировой и национальной экономике. Это наиболее важно для развития инновационно ориентированного предпринимательства, а также для использования новых форм взаимодействия в рамках хозяйственных связей. Российская специфика здесь выражается в обеспокоенности предпринимателей, а также домашних хозяйств, административным давлением и коррупцией, особенно – со стороны государственных чиновников. Показательны в этом плане результаты исследований, проводимых по указанным проблемам Аналитическим центром «Левада-Центр», начиная с 1998 г. (таблица 2.6). С отмеченными здесь проблемами предприниматели сталкиваются постоянно, но наиболее существенны они на начальном этапе предпринимательской деятельности, а также при принятии решений, связанных с серьезным расширением или диверсификацией бизнеса. Формально это выражается в большом количестве проверок, необходимости получения согласований и разрешений, навязывании предпринимателям контролирующими органами конкретных посредников или исполнителей, а также различных формах благодарности.

Второе. Для развития предпринимательской сферы и обеспечения устойчивости хозяйственных связей необходимо преодоление проблем с получением кредитных и инвестиционных ресурсов. Это направление, как и первое, имеет значительную историю. Но если сконцентрироваться на текущем периоде, на первый план выходит недостаточная развитость финансового сектора России, что не позволяет финансовым институтам

Таблица 2.6 – Динамика восприятия обществом уровня негативных процессов, % от общего числа опрошенных респондентов в 50 субъектах РФ [114]

	июль 1998	июль 2000	июль 2005	июнь 2008	август 2013	август 2014	август 2016	август 2017	август 2018	август 2019
Коррупция, взяточничество	32	30	24	27	39	26	31	33	33	41
Кризис в экономике, спад производства в промышленности и сельском хозяйстве	57	39	33	29	29	28	31	28	30	24
Засилье, произвол чиновников	–	–	9	10	14	12	11	12	14	16

концентрировать значительные ресурсы, особенно – если речь идет о «длинных деньгах». Сегодня можно говорить только о возможности краткосрочного и среднесрочного (в ограниченном виде) кредитования предпринимательских структур и российских банков. Что же касается долгосрочных кредитов, то возможности их предоставления не просто ограничены, а фактически отсутствуют. Исключение составляют только государственные корпорации, при условии использования ими механизмов госпрограмм и государственной поддержки при реализации стратегических проектов. Это, в свою очередь, обусловлено рядом причин:

А. Несмотря на действия Центрального Банка России, в последние пять лет целенаправленно проводящего «чистку» банковского сектора, на рынке остается значительное количество малых и средних коммерческих банков, которые не могут аккумулировать значительные финансовые ресурсы, тем более – если используют различные непрозрачные схемы работы. По данным Ассоциации российских банков, доверие предпринимательских структур и домашних хозяйств к таким банкам снижается, что ведет к переводу их накоплений и счетов в банки с государственной поддержкой и государственным участием [71]. В то же время, как показывает практика, государственные банки преимущественно сосредоточены на обслуживании государственных проектов и государственных программ (пусть даже и связанных с улучшением кредитования малого бизнеса).

В. Сохраняется достаточно низкий уровень доходов домашних хозяйств, львиную долю в которых принадлежит заработной плате и социальным выплатам; при этом о значительных накоплениях речь не идет. Динамика доходов населения, по оценке Аналитического центра при Правительстве РФ, представлена в таблице 2.7.

В этой обращают на себя внимание две первые строки, согласно которым, начиная с 2014 г., несмотря на рост номинальных, происходит снижение реальных доходов, и причина этого кроется в инфляции.

Таблице 2.7 – Динамика доходов, заработной платы и пенсионных выплат [39]

Показатели		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доходы	номинальные	11,7	7,1	10,6	0,9	1,8	4,3
	реальные располагаемые	4,0	-0,7	-3,2	-5,8	-1,6	0,1
Заработная плата	номинальная	11,9	9,1	5,1	7,9	6,7	9,9
	реальная	4,8	1,2	-9,0	0,8	2,9	6,8
Пенсия	номинальная	9,7	8,8	11,2	3,4	4,0	3,7
	реальная	2,8	0,9	-3,8	-3,4	0,3	0,8

Аналогично выглядит и ситуация с пенсиями. В этой связи говорить об увеличении объема сбережений населения невозможно, что, в свою очередь, снижает возможности банков по аккумулированию финансовых ресурсов. Невозможно рассчитывать и на рост потребления населением товаров и услуг, а, следовательно, и на увеличение спроса предпринимателей на кредитные ресурсы.

С. Тенденция снижения ключевой ставки, устанавливаемой Центральным Банком России, если рассматривать ее величину за весь период, от начала введения до настоящего времени (таблица 2.8), свидетельствует о том, что российская экономика переживает непростой период развития. Это отражается на характере предпринимательской среды, а также на хозяйственных связях, особенно между предпринимательскими структурами и кредитными организациями и инвесторами.

Из таблицы 2.8 видно, что в 2019 г. ставка снижалась 4 раза (в совокупности снижение составило 1,00), что незначительно отражалось на изменении процентной ставки по депозитам для физических лиц, а в некоторых случаях – и вообще не оказывало влияния на ставки по кредитам для предпринимательских структур. Здесь же следует отметить

Таблице 2.8 – Динамика уровня ключевой ставки
(начиная с года ее введения), % [52]

Дата действия нового уровня ставки	Величина	Изменение
13.09.2013	5,50	
03.03.2014	7,00	1,50
28.04.2014	7,50	0,50
28.07.2014	8,00	0,50
05.11.2014	9,00	1,00
12.12.2014	10,50	1,50
16.12.2014	17,00	6,50
02.02.2015	15,00	-2,00
16.03.2015	14,00	-1,00
05.05.2015	12,50	-1,50
16.06.2015	11,50	-1,00
03.08.2015	11,00	-0,50
14.06.2016	10,50	-0,50
19.09.2016	10,00	-0,50
27.03.2017	9,75	-0,25
02.05.2017	9,25	-0,50
19.06.2017	9,00	-0,25
18.09.2017	8,50	-0,50
30.10.2017	8,25	-0,25
18.12.2017	7,75	-0,50
12.02.2018	7,50	-0,25
26.03.2018	7,25	-0,25
17.09.2018	7,50	0,25
17.12.2018	7,75	0,25
17.06.2019	7,50	-0,25
29.07.2019	7,25	-0,25
09.09.2019	7,00	-0,25
28.10.2019	6,50	-0,50

недостаточную развитость, так называемых, альтернативных источников привлечения денежных средств, например, проектного финансирования, страхового возмещение, использования средств пенсионных фондов и др.

Третье. Необходимы меры по развитию инфраструктуры предпринимательской деятельности. Это можно проследить по наличию таких проблем, как:

А. Дефицит в качестве и разнообразии услуг, в которых нуждаются предприниматели, как в текущей деятельности, так и в процессе развития бизнеса. Существующий в настоящее время рынок таких услуг не дает возможности полностью удовлетворять запросы и потребности предпринимателей.

В. Сложность в получении необходимого образования и повышения уровня знаний предпринимателей и менеджеров, особенно – в области развития бизнеса, оптимизации издержек, выхода на новые рынки, диверсификации бизнеса и пр. Существующие образовательные программы, предоставляемые государственными и частными учебными заведениями, нередко содержат устаревшие знания и далеко не всегда учитывают существующие и, что более важно, будущие изменения в развитии предпринимательской среды, конкуренции национальной и глобальной экономики.

С. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности также далеко не в полной мере соответствует реальным потребностям предпринимательских структур. Предоставляемая информация может не отражать реальную ситуацию, быть устаревшей, неактуальной или недостоверной и не учитывать возможные изменения на рынке.

Д. Развитие транспортной сети и ее качество сдерживает развитие предпринимательства и приводит к необоснованному повышению издержек на транспортировку, что особенно критично при работе со скоропортящимися товарами или товарами с ограниченным сроком годности. Наряду с тем, что имеющаяся дорожная сеть требует развития и модернизации, проблемы существуют во всех областях транспортной сферы, особенно – в малой авиации и автомобильных перевозках, а также в речном транспорте. Большая территория нашей страны и сложные климатические условия на значительной ее части являются объективными причинами, создающими барьеры для развития транспортного обеспечения, однако, нельзя считать эти проблемы неразрешимыми. Современный уровень

развития науки и техники и внедрение инноваций на транспорте предлагают различные альтернативные решения, которые могут, и должны, быть востребованы, как предпринимательскими структурами, так и регулируемыми органами.

Е. Уровень развития связи, и прежде всего – сети Интернет, в целом можно считать удовлетворительным, однако при этом на значительной части территории связь работает недостаточно устойчиво. Кроме того, требуется переход на высокоскоростной Интернет 5G, что позволит значительно повысить качество сигнала и скорость передачи, что особенно важно для развития системы Интернет вещей. Также не следует забывать о почтовых услугах, которые нуждаются в повышении качества и скорости доставки отправлений. Несмотря на то, что за последнее десятилетие произошло много позитивных изменений, как в работе АО «Почта России», так и в альтернативных способах коммерческой доставки, требуются комплексные меры по решению имеющихся здесь проблем.

Представленные направления развития предпринимательства представляют собой основу для совершенствования хозяйственных связей между хозяйствующими субъектами. Их можно рассматривать как систему управленческого воздействия, предполагающего модернизацию государственной политики по отношению к предпринимателям и разработку соответствующей стратегии. Суть этих предложений заключается в определении фундаментальных экономических интересов хозяйствующих субъектов и создания нормативно-правовой базы, обеспечивающей функционирование хозяйственных связей на основе сочетания инструментов государственного и рыночного регулирования, а также всемерного развития соответствующей инфраструктуры.

Выводы по второй главе.

1. Под влиянием глобализации и сопровождающего ее процесса усиления глобальной нестабильности, что особенно заметно в настоящее

время по отношению к российской экономике, происходят изменения в характере хозяйственных связей которые устанавливаются между предпринимательскими структурами. Это требует анализа хозяйственных связей и разработки предложений по их укреплению для решения триединой задачи: во-первых, обеспечить увеличение дохода и иных экономических показателей результативности деятельности предпринимательских структур, во-вторых, способствовать их развитию, в-третьих, минимизировать уровень экономической опасности для их функционирования.

В настоящее время возрастают требования к экономической безопасности предпринимательских структур, для обеспечения которой должен осуществляться широкий спектр управленческих действий, среди которых выделяется процесс установления и совершенствования хозяйственных связей. Следовательно, в рамках управления хозяйственными связями необходимо обеспечить удовлетворение экономических интересов взаимодействующих между собой предпринимательских структур так, чтобы это не только не снижало, но и повышало уровень их экономической безопасности.

2. Возрастание роли и масштабов предпринимательских сетей также является отражением процесса глобализации и активизации инновационных процессов, сопровождающихся внедрением достижений науки и новых технологий в производство товаров и услуг, их потребление, а также взаимодействие между предпринимательскими структурами. В свою очередь, это оказывает воздействие на хозяйственные связи и их модификацию в зависимости от характера и специфики создаваемых сетевых структур.

В диссертации, на основе проведения системного анализа состояния и перспектив развития российского предпринимательства, обосновывается, что такая форма сетевого предпринимательства, как франчайзинг, имеет значительный, до конца не использованный, потенциал развития. Распространение франчайзинга оказывает стимулирующее воздействие на

хозяйственные связи, как между предпринимательскими структурами, входящими в сеть на правах франчайзи, так сотрудничающими с ними сотрудничают (как правило, предоставляя факторы производства или оказывая различные виды услуг). Устанавливаемые при этом хозяйственные связи смещают взаимодействие между предпринимательскими структурами в сторону усиления плановых отношений, что является адекватным отражением процесса глобализации и изменений, которые происходят в мировой и российской предпринимательской среде.

3. Объективные экономические процессы, влияющие на качество и специфику хозяйственных связей между российскими предпринимательскими структурами, предполагают активное воздействие на них государства, как регулирующего института. Оно должно быть направлено на создание условий для максимально полного удовлетворения экономических интересов участников хозяйственных связей, а в более широком смысле – и всех хозяйствующих субъектов. Результатом активного участия государства в определении направлений модификации и дальнейшего развития хозяйственных связей становится формирование формальных институтов, адекватных внутренним и внешним факторам и процессам, происходящим сегодня в глобальной экономике и политике.

Глава 3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

3.1 Развитие саморегулируемых организаций и их влияние на совершенствование хозяйственных связей

Одним из самых интересных и перспективных направлений, как в области совершенствования хозяйственных связей, так и развития предпринимательской деятельности, является использование института саморегулируемых организаций (СРО). Необходимо исходить из того, что в настоящее время он используется недостаточно эффективно и не во всех сферах деятельности. Он применяется, прежде всего, там, где имеет место значительная доля государственного регулирования данного вида предпринимательской деятельности, и где это предусмотрено законодательством [91].

Сказанное не означает, что использование СРО в других сферах неприемлемо. Его можно рекомендовать к использованию во всех сферах предпринимательства, поскольку это может создать значимые экономические, и даже социальные, преимущества для потребителей, а также оказать положительное влияние на качество хозяйственных связей между всеми участниками предпринимательской деятельности. Это объясняется тем, что СРО можно рассматривать как инструмент сотрудничества между предпринимательскими структурами, взаимодействующими между собой в процессе хозяйственной деятельности, а также защиты от тех, кто работает на рынке недобросовестно. Его концептуальный смысл заключен в идее, согласно которой сами предприниматели вырабатывают и принимают правила работы и поведения на рынке, в том числе по отношению друг к другу, которые максимально полно учитывают современные реалии и, в то

же время, работают на перспективу. Вместе с тем, следует понимать, что государство не планирует полностью отказываться от своей регулирующей функции, но готово при этом устранять существующие диспропорции между административным и рыночным регулированием в пользу увеличения доли рыночного, в том числе - посредством того, что оно становится одним из субъектов системы саморегулирования. С этим было связано провозглашение в 2003 г. курса на уменьшение избыточных функций различных органов государственной власти и снижение административного давления на бизнес. Причем этот процесс стартовал в рамках начавшейся административной реформы [117]. Компромиссом, или средством достижения баланса интересов государства, общества и предпринимателей, и следует считать процесс активизации создания СРО.

В соответствии с действующим законодательством, СРО представляет собой одну из разновидностей некоммерческой корпорации, объединяющей субъектов предпринимательской деятельности, исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг), либо объединяющей субъектов профессиональной деятельности определенного вида [121]. Его целевую функцию можно сформулировать следующим образом: децентрализация процесса государственного регулирования предпринимательской деятельности и придание предпринимателям больших прав и свобод в соответствии с принятым Законом достаточно широким кругом полномочий, в том числе в рамках хозяйственных связей, что соответствует рыночным принципам хозяйствования и ведения предпринимательской деятельности. На характер и результативность установления хозяйственных связей оказывают воздействие:

- степень сбалансированности прав и обязанностей взаимодействующих друг с другом хозяйствующих субъектов;
- применяемая схема управления в рамках СРО;

- ответственность, которая предусмотрена для предпринимательских структур-членов СРО, которые не выполняют или нарушают установленные правила.

Это реализуется, во многом, благодаря тому, что СРО получают от государства полномочия в следующих центральных сферах деятельности:

1. Разрабатывать и принимать правила и стандарты (особенно – в области качества), которым должны следовать все предпринимательские структуры-члены СРО в их хозяйственной и профессиональной деятельности. Причем эти стандарты должны быть выше тех, которые устанавливает государство (если такой вид государственного регулирования применим к данному виду предпринимательской деятельности).
2. Наделять СРО функциями по контролю полноты и качества выполнения предпринимательскими структурами-членами СРО установленных правил и принятых стандартов. Это предполагает формирование соответствующего контрольного органа и разработку механизма контроля (проведения различных проверок и аудитов). В рамках этого возможны варианты, когда требуется не только поощрять участников, но и давать рекомендации по устранению выявленных недостатков, применяя предусмотренные санкции к членам СРО, которые грубо или систематически нарушают принятые правила и стандарты. В этом случае могут создаваться соответствующие дисциплинарные комиссии, дополняющие реализацию контрольных функций СРО.
3. Формировать механизм защиты прав и интересов членов СРО, прежде всего – от действий остальных участников данной организации. Здесь могут создаваться комиссии по рассмотрению хозяйственных, профессиональных и иных споров, включая этику поведения. В отдельных случаях предполагается создание третейских судов, решения которых должны быть обязательными или оспариваться в судебном порядке, установленным законодательными актами Российской Федерации.

Механизм защиты можно рассматривать и с других позиций, когда такие структурные подразделения СРО, как комиссия или третейский суд, помогают устанавливать и поддерживать взаимоотношения членов СРО с государственными или судебными органами для защиты их хозяйственной деятельности и деловой репутации.

4. Формировать механизм имущественной, компенсационной и страховой защиты. Для этого создаются соответствующие фонды, в которые делают отчисления все члены СРО. Сроки и размеры отчислений, как и порядок хранения и использования временно свободных денежных средств, устанавливаются членами организации в соответствии с принятыми нормами и периодичностью. В пределах тех средств, которыми они располагают, СРО несут ответственность по обязательствам своих членов, возникших в результате причинения вреда и нанесения ущерба [121].

5. Информировать соответствующие государственные органы о состоянии рынка и выполнении членами СРО требований национального законодательства.

6. Принимать участие в совершенствовании нормативно-правовых актов в области саморегулирования в части профессиональной деятельности на занимаемом рынке.

7. Формировать единую информационную систему, охватывающую ключевую сферу деятельности СРО на данной территории и на данном рынке.

8. Использовать современные методы цифровых информационных систем управления, которые в комбинации с методами и инструментами управления качеством (о чем упоминалось в первом пункте) обеспечат максимальный положительный результат.

9. Повышать уровень конкурентоспособности предпринимательских структур, входящих в СРО, и в целом – уровень доверия зарубежных партнеров и инвесторов к российскому бизнесу, обеспечивая рост привлекательности российского рынка.

Следует обратить особое внимание на последний пункт приведенного перечня, отражающий тот факт, что эффективность работы СРО зависит во многом и от того, как организована соответствующая инфраструктура, в том числе в области цифровых информационных систем управления. Безусловно, эти вопросы выходят за рамки функций СРО, и ими должны заниматься органы государственного управления, причем как на федеральном, так и на региональном уровне. Это предполагает наличие соответствующего плана инвестиций в строительство новых и модернизацию действующих объектов инфраструктуры, а также решение социальных вопросов и создание комфортной среды для жизни населения, что особенно актуально для регионального уровня.

В различных существующих исследованиях инфраструктура СРО трактуется неодинаково. Наиболее распространенным подходом является тот, в котором инфраструктура понимается как совокупность:

- экспертного сообщества профессионалов по различным социально-экономическим направлениям, особенно - в области предпринимательской деятельности и организации хозяйственных связей в интересах удовлетворения растущих потребностей широкого круга хозяйствующих субъектов;
- различных ассоциаций предпринимателей и потребителей, деятельность которых направлена на повышение качества работы предпринимательских структур, а также конкурентоспособности производимых товаров и услуг и их сертификацию на конкретной территории (в регионе);
- разветвленной системы подготовки и переподготовки кадров (как правило, в рамках существующих высших учебных заведений) в различных областях, связанных с работой СРО, в том числе в области менеджмента, что обеспечивает эффективные хозяйственные связи;
- развитого рынка страхования, рекламы, аудита, программного обеспечения, поставщиков информационно-правовой и научно-технической

информации и соответствующей документации (некоторые из которых также могут создавать СРО) [22, с. 23-24].

Все это позволяет специалистам в данной области утверждать, что активное внедрение СРО предполагает создание соответствующего кластера, включающего в себя совокупность «подкластеров» по элементам вышеприведенной совокупности [108, с. 122]. В этой связи могут создаваться как региональные, так и межотраслевые СРО (исчерпывающие данные по СРО в нашей стране приведены в Государственном реестре саморегулируемых организаций [30]). Что касается регионального подхода, то в экономически высокоразвитом регионе может создаваться не одна, а десятки отраслевых СРО (в Приложении 2 приведен такой перечень, применительно к строительной отрасли Санкт-Петербурга), что также свидетельствует в пользу использования кластерного подхода.

Деятельность СРО предполагает наличие системы аттестации руководителей и специалистов, которые с определенной периодичностью проходят обучение. Передовым здесь можно считать опыт строительной отрасли, где специалистам, прошедшим обучение или переподготовку, выдаются аттестаты ЕСА (Единой системы аттестации руководителей и специалистов строительного комплекса, разработанной Национальным объединением строителей «НОССТРОЙ» [41]). Надо сказать, что значимая часть подготовки таких специалистов посвящена непосредственно производственному процессу и обеспечению его безопасности. При этом менеджеры получают опыт работы, включающий организацию хозяйственных связей с поставщиками и заказчиками, а также с государственными регулирующими органами.

Необходимо отметить также имеющиеся проблемы в организации такого обучения, которое, как уже было упомянуто выше, сконцентрировано в высших учебных заведениях. На первом этапе обучения это было оправдано, но в настоящее время уже не всегда соответствует требованиям, предъявляемым СРО. Учредителем абсолютного большинства российских

вузов является Министерство науки и высшего образования, а их аккредитацию проводит Рособрнадзор. Эта система выстроена с учетом требований высшего образования, что не всегда в полной мере позволяет учесть потребности СРО. С другой стороны, вузы организуют обучение и оказывают образовательные услуги на базе оборудования, которым они располагают, и зачастую не готовы идти на его обновление в соответствии со стандартами. Это означает, что заказчик в лице СРО не всегда получает результат в полном объеме.

Имеющееся противоречие можно разрешить, если СРО будет выступать как структура, проводящая аккредитацию учебных заведений с учетом своих требований. На их основе будут разрабатываться программы подготовки/переподготовки специалистов, а также приглашаться для чтения лекций практики, имеющие большой опыт и авторитет. Безусловно, при этом государство оставляет за собой контроль процесса обучения в лице, скажем, Министерства труда и социальной защиты РФ, Федерального казначейства или Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор); также может привлекаться и Центральный Банк РФ.

С учетом вышесказанного можно заключить, что СРО сегодня обладает базовыми признаками, позволяющими характеризовать ее как управленческую систему, а также организационную структуру, включающую в себя как внутреннюю, так и внешнюю среду.

Внешняя среда характеризуется различного рода связями (правовыми, экономическими, социальными и др.), которые возникают, как на уровне СРО, так и на базе входящих в нее предпринимательских структур, с внешней средой и различными сторонними субъектами, включая государственные органы контроля. Формализация этих связей делает их конституированными, как хозяйственные связи (о чем уже частично шла речь выше).

Внутренняя среда характеризуется связями (экономическими) которые возникают между предпринимательскими структурами-членами СРО.

Необходимо подчеркнуть, что чем больше создается СРО и чем результативнее они работают, тем более эффективной становится сама система саморегулирования и более крепкой – создаваемая при этом организационная решетка саморегулирования.

Сам термин «организационная решетка» стал применяться по отношению к СРО относительно недавно. Под ним понимают «один из способов существования, форму выражения, организационную основу и институциональную форму саморегулирования» [108, с. 119]. Проведенная автором оценка ее практического построения показала, что сформированные в ее рамках взаимосвязи имеют не только положительные, но и отрицательные характеристики. Они обусловлены тем, что далеко не всегда создание СРО приводит к заметным положительным результатам. Безусловно, это можно объяснить «болезнями роста» и недостаточно продуманным законодательством, тем не менее, в ряде случаев это – следствие необоснованных функций, или, как минимум, не до конца обоснованных функций, которые вменены СРО. В качестве примера можно сказать, что в области жилищного строительства не было отмечено улучшения качества сдаваемых объектов или перелома в соблюдении сроков сдачи объектов заказчикам благодаря деятельности СРО. Если это и произошло, то только – благодаря жесткому государственному регулированию.

Не следует ожидать, что введение института СРО моментально переломит действующие на том или ином рынке негативные тенденции. Конечно, должен быть наработан опыт и произведены определенные изменения, как во всей системе саморегулирования, подсистемой которой являются СРО, так и в работе каждой конкретной СРО и входящих в нее предпринимательских структур. В этом случае формирование и использование специфических инструментов СРО, к которым, например, относится компенсационный фонд, приведет к более заметным результатам,

чем в настоящее время, а деловая репутация предпринимательских структур-участниц СРО возрастет.

Вопрос деловой репутации является важнейшим в экономически развитых странах, особенно - в странах Западной Европы. Действующие этические кодексы являются основой формирования и выполнения большинства договоренностей в рамках хозяйственных связей. Очевидно, что если в перспективе СРО будут создаваться на базе фирм, которые приняли на себя этические нормы и правила, то СРО станут их эволюционным продолжением.

На основе вышеизложенного можно предложить модель, корректирующую формирование и реализацию хозяйственных связей, устанавливаемых между взаимодействующими предпринимательскими структурами (рис. 3.1).

Данная модель требует некоторого пояснения, с учетом того, что позиции хозяйствующих субъектов и функции СРО были рассмотрены выше. Здесь же следует остановиться на факторах внешней и внутренней среды, воздействующих на установление и реализацию хозяйственных связей, а также на вопросах, связанных с обеспечением устойчивости предпринимательских структур.

Рассмотрение следует начать с факторов внешней среды, к которым отнесем:

1. Нормативно-правовую базу, регламентирующую предпринимательскую деятельность в целом, включая процесс установления и реализации хозяйственных связей, а также особенности, которые могут быть присущи конкретной сфере, отрасли и отдельным хозяйствующим субъектам.

2. Процессы мега-, макро- и мезоуровня, влияющие на предпринимательскую среду данной отрасли или территории, а также на процесс установления хозяйственных связей и описывающих их договоренностей (особенно следует обратить внимание на процедуру

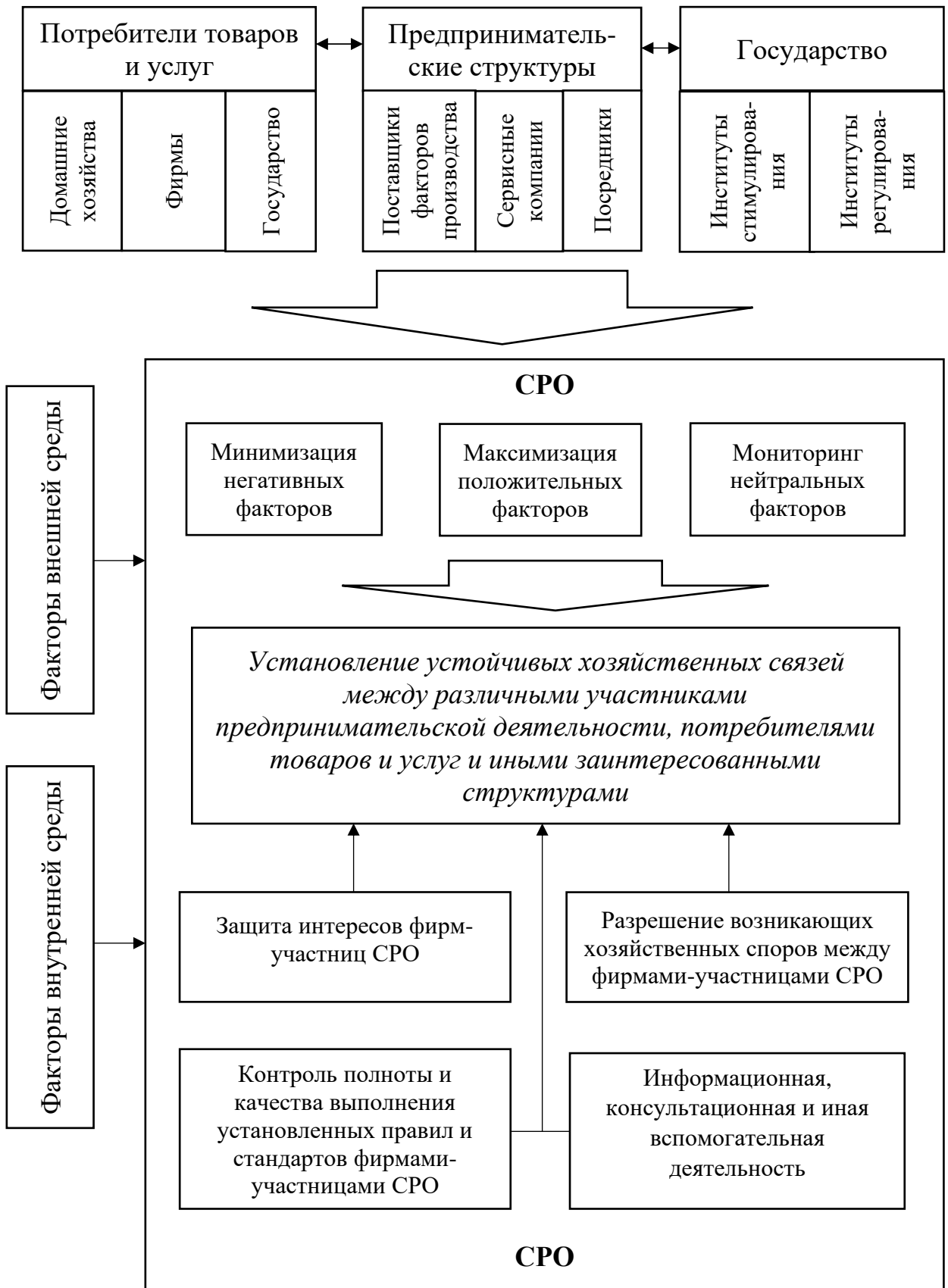


Рисунок 3.1 – Модель, корректирующая формирование и реализацию хозяйственных связей, устанавливаемых между взаимодействующими предпринимательскими структурами-членами СРО (разработано автором)

банкротств и, как следствие, невозможность исполнения предпринимательскими структурами взятых на себя обязательств).

3. Состояние финансовой сферы в целом и качество фискальной, налоговой и кредитной политики.

4. Уровень доходов потребителей и процесс формирования платежеспособного потребительского спроса.

5. Конкурентная среда, уровень конкуренции и используемые методы конкурентной борьбы (следует отслеживать и пресекать использование неэтичных методов конкурентной борьбы).

6. Уровень доступности факторов производства (в объемных величинах и качественных характеристиках), а также развитость логистических возможностей их доставки.

7. Уровень и качество развития всех видов инфраструктуры, воздействующих на предпринимательскую среду и хозяйственные связи.

8. Специфика развития различных сфер и видов предпринимательской деятельности и др.

К факторам внутренней среды следует отнести:

A. Производственные возможности (используемая технология и оборудование) и производственный потенциал предпринимательской структуры.

B. Управленческие возможности и уровень развития управленческих навыков и опыта в установлении хозяйственных связей.

C. Применение инноваций в производстве и управлении, а также взаимодействие с различными хозяйствующими субъектами.

D. Корпоративная культура, имидж и деловая репутация предпринимательской структуры и количество удовлетворенных и неудовлетворенных партнеров и потребителей и др.

В анализируемой модели воздействие СРО, как организации, проявляется таким образом, что указанные факторы при различных условиях могут нести как положительный, так и отрицательный эффект. Исходя из

этого, деятельность СРО должна быть направлена, с одной стороны, на усиление положительного влияния факторов и минимизацию их отрицательного влияния – с другой. В контексте хозяйственных связей это можно представить в виде комплекса преимуществ и недостатков хозяйственных связей (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Преимущества и недостатки хозяйственных связей между участниками СРО (разработано автором)

Преимущества	Недостатки
<ol style="list-style-type: none"> 1. Более строгое соблюдение договорных обязательств и условий соблюдения хозяйственных связей, а также стандартов качества поставляемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг. 2. Долгосрочный характер хозяйственных связей и заинтересованность участников СРО в совместной реализации перспективных планов. 3. Возможность получения разных видов помощи от организации и других участников СРО. 4. Снижение транзакционных издержек в области контроля исполнения хозяйственных связей. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сниженная возможность маневра. 2. Ограниченные рамками устава СРО возможности совместных действий.

Важный научно-практический вопрос, который при этом возникает, связан с устойчивостью хозяйственных связей. На сегодняшний день он остается исследованным не в полном объеме. Дело в том, что обычно

анализируют финансовую устойчивость предприятия или организации, а устойчивость хозяйственных связей уходит на второй план. По мнению автора, следует расширить исследовательское поле в этом направлении. С позиции тех задач, которые были сформулированы в данном диссертационном исследовании, обосновывается, что СРО представляет собой институт, который позволяет повышать эффективность хозяйственных связей за счет придания им более высокого уровня устойчивости. Поясним это, определяя сущность устойчивости хозяйственных связей в контексте нашего исследования.

Устойчивость хозяйственных связей – это возможность предпринимательской структуры в относительно длительном временном промежутке сохранять и поддерживать хозяйственные связи между различными хозяйствующими субъектами в рамках установленных договоренностей (письменных или устных), что повышает их роль, как надежных бизнес-партнеров, и положительно сказывается на их конкурентоспособности. Членство в СРО, за счет общей поддержки этой организации, дает предпринимательским структурам возможность, более эффективно противостоять внешним негативным факторам и шокам, исполнять взятые на себя обязательства и контракты, а также рассчитывать на помощь организации в случае их полного или частичного неисполнения, а также наступления других рискованных событий.

На уровень устойчивости хозяйственных связей оказывает позитивное влияние членство предпринимательских структур в СРО, в рамках которого они берут на себя обязательства по соблюдению установленных правил и принятых стандартов. Помимо прочего, в этом случае они более ревностно относятся к своей деловой репутации, совершенствованию которой будет посвящен следующий параграф диссертации.

3.2. Управление деловой репутацией как инструмент развития хозяйственных связей предпринимательских структур

В условиях экономической неопределенности укрепление действующих и установление новых хозяйственных связей невозможно без учета деловой репутации предпринимательских структур. Эти тенденции характерны, как для мировой, так и российской экономики (наиболее масштабные исследования в данной области сегодня представлены в западноевропейской и североамериканской научной литературе). Очевидным преимуществом сложившейся деловой репутации фирмы является то, что облегчается установление ее хозяйственных связей с партнерами, особенно – если речь идет о долгосрочных контактах, а также обеспечивается более высокий уровень ее устойчивости. В этой связи считаем, что в настоящее время деловую репутацию следует считать инструментом укрепления хозяйственных связей, обеспечивающим их переход на качественно новый уровень.

Анализ имеющихся отечественных и зарубежных научно-практических исследований и публикаций в области деловой репутации (гудвилл) показывает, что они, как правило, исходят из следующей причинно-следственной связи: инвестиции в корпоративную социальную ответственность положительно влияют на деловую репутацию, что, в свою очередь, ведет к увеличению стоимости всего бизнеса [47, с. 395-396].

В данном диссертационном исследовании деловая репутация рассматривается так, как, по сути дела, она трактовалась при появлении этого понятия и его введении в широкий научный оборот. Деловая репутация – это отношение к конкретной предпринимательской структуре со стороны тех, кто с ней работает (других предпринимательских структур) или является потребителем производимых ею для продажи товаров и услуг (предпринимательских структур, государства, домашних хозяйств). Также можно и несколько расширенно трактовать это понятие, если рассматривать

его с позиции наемных работников, которые принимают решение о работе в той или иной фирме. Для них деловая репутация будет рассматриваться с позиции отношения работодателя к персоналу и выполнения им взятых на себя обязательств, в том числе и социального характера.

Состав элементов деловой репутации на сегодняшний день колеблется, однако большинство исследователей данной категории включают в нее:

- деловую культуру;
- организаторские способности предпринимателя, руководителей фирмы и менеджмента;
- компетентность управляющих, специалистов и исполнителей;
- навыки ведения деловых переговоров;
- характер коммуникаций с внешней средой;
- деловые связи с представителями бизнеса и органов власти (местной, региональной и федеральной);
- степень защиты информации и хранения коммерческой тайны;
- широта и качество клиентской базы;
- наличие нетрадиционных активов (базы данных, незарегистрированные товарные знаки, используемые технологии и пр.);
- устойчивость, доверие и эффективность связей рассматриваемой фирмы с другими предпринимательскими структурами (поставщиками, посредниками, покупателями и др.) [134, с. 71].

Резюмируя, укажем, что если экономически развитыми странами деловая репутация трактуется как достижение высокого уровня социальной ответственности бизнеса, то для нашей страны (в рамках задач, сформулированных в данном диссертационном исследовании) это - прежде всего, выполнение предпринимательской структурой в полном объеме и в срок взятых на себя обязательств в рамках установленных хозяйственных связей. Именно эти характеристики определяют уровень доверия к предпринимательской структуре и готовность не только продолжать, но и

наращивать сотрудничество с нею, что переводит хозяйственные связи на качественно более высокий уровень.

В этой связи предпринимательские структуры, независимо от их масштаба и истории работы на рынке, должны постоянно заниматься не только поддержанием, но и повышением собственной деловой репутации. В то время как разовые нарушения договорных обязательств известной и давно работающей предпринимательской структурой могут быть «сглажены» за счет ее сформировавшегося имиджа и репутации, для начинающих, малоизвестных компаний в период широчайшего распространения Интернет-технологий это может стать губительным. Исходя из этого, все предпринимательские структуры должны с начала своего существования заботиться о формировании высокой деловой репутации, в том числе - в области договоренностей, которые устанавливаются в рамках хозяйственных связей. Сегодня можно говорить о том, что все хозяйствующие субъекты, между которыми установлены хозяйственные связи, заинтересованы в повышении собственной деловой репутации, а также в деловой репутации хозяйствующих субъектов, с которыми они поддерживают хозяйственные связи. В общем виде, это можно представить в виде двухуровневой схемы (таблица 3.2).

Следует обратить внимание на то, что не только хозяйствующие субъекты, но и хозяйственные связи могут иметь деловую репутацию; в этом случае ее создание и повышение обеспечивается совместными усилиями всех участников этих связей. Проведенный нами анализ научной литературы показал, что данная проблема сегодня остается фактически не исследованной, особенно – если рассматривать русскоязычные издания. Следовательно, здесь требуется опираться на результаты, наработанные практикой предпринимательской деятельности в области деловой репутации компаний. В этом плане может быть представлен перечень важнейших факторов, влияющих на деловую репутацию предпринимательских структур (таблица 3.3).

Таблица 3.2 – Ключевые хозяйствующие субъекты, заинтересованные в повышении деловой репутации в рамках хозяйственных связей (разработано автором)

Уровни	Хозяйствующие субъекты
I уровень (предпринимательские структуры)	потребители
	поставщики
	инвесторы
	кредиторы
	конкуренты
	акционеры
	СРО
II уровень (общество)	государство (в том числе регулирующие органы)
	общественные организации
	благотворительные фонды
	образовательные и научные организации

При условии повышенного внимания предпринимательских структур к указанным в этой таблице факторам возрастают их шансы на установление хозяйственных связей с наиболее привлекательными партнерами, следствием чего становится динамичное развитие и переход на более высокий уровень конкурентоспособности. В свою очередь, растут экономические и финансовые показатели деятельности, и повышается уровень собственной деловой репутации предпринимательских структур. Исходя из этого, требуется определение направлений оценки деловой репутации партнеров, с которыми хозяйствующий субъект планирует установить хозяйственные связи. Анализ многочисленных источников научной литературы демонстрирует наличие слишком широких трактовок деловой репутации, а также требований к ней, в том числе - в зависимости от того, какие интересы преследуются участниками хозяйственных связей. В общем виде их можно

Таблица 3.3 – Ключевые факторы, воздействующие на уровень деловой репутации предпринимательских структур

(разработано на основе источника 47, с. 398)

Группы факторов	Направления влияния
Социальная ответственность	<ul style="list-style-type: none"> • общественные обязательства; • экологические обязательства; • гуманитарные обязательства; • дружелюбный имидж
Идеалы и лидеры	<ul style="list-style-type: none"> • рыночные возможности; • характеристика топ-менеджмента; • направления развития, соответствующие представлениям общества
Экономические показатели	<ul style="list-style-type: none"> • конкурентоспособность; • производительность труда; • уровень дохода; • инвестиции в производство, в том числе экологически чистое
Производимые товары	<ul style="list-style-type: none"> • качественные характеристики; • экологичность для человека и окружающей среды; • инновационность
Статус предпринимательской структуры как работодателя	<ul style="list-style-type: none"> • уровень дохода работников и «белая» заработная плата; • сочетание морального и материального поощрения работников; • карьерный рост и возможность повышения квалификации; • рост производительности труда; • расширенные социальные гарантии; • комфортность рабочего места; • уровень удовлетворенности работой и коллективом; • текучесть кадров; • получение удовлетворения от работы на данном предприятии и рабочем месте

представить в виде следующего базового перечня:

- качество производимых товаров и оказываемых услуг и их соответствие с тем, что заявлено в заключенных контрактах;
- уровень цен на производимые товары и оказываемые услуги (в динамике и в сравнении с ценами конкурентов);
- методы и инструменты, используемые хозяйствующим субъектом в рамках конкурентной борьбы;
- компетентность сотрудников (в том числе относящихся к управленческому аппарату, отвечающему за организацию хозяйственных связей);
- корпоративная культура и соответствие принятым корпоративным стандартам;
- миссия фирмы, сформулированные на ее основе цели и принятая стратегия;
- результативность PR-, GR-, IR-коммуникаций;
- платежеспособность предпринимательской структуры, соблюдение сроков и полноты платежей, а также финансовая устойчивость и стабильность;
- кредитная история предпринимательской структуры;
- спонсорство и участие в благотворительной деятельности на региональном и федеральном уровне.

Согласно имеющимся научным публикациям, теория и практика деятельности в области деловой репутации предполагает использование следующих методов управления (как самостоятельно, так и в комбинации друг с другом):

- a) социологических исследований;
- b) экспертных оценок;
- c) квалиметрии;
- d) избыточной прибыли;

- e) избыточных ресурсов;
- f) объема реализации продукции и капитализации;
- g) информационной производительности;
- h) стоимости репутации по МСФО;
- i) цены репутации в случае сделки слияния или поглощения.

Указанные методы можно объединить в две большие группы: а) общеэкономические, или общесистемные; б) расчетные, или бухгалтерские.

Первые из них (а, б, с) можно рассматривать с позиции оценки предпринимательских структур при принятии управленческих решений по поводу установления хозяйственных связей с конкретной фирмой, их дальнейшего расширения/углубления.

Вторые (d, e, f, g, h, i) позволяют монетизировать гудвилл, представляя его как элемент нематериальных активов предпринимательской структуры [34, с. 13-14].

Таким образом, результатом активной управленческой деятельности в области деловой репутации должно стать укрепление уже действующих хозяйственных связей и установление новых - с хозяйствующими субъектами, которые интересны анализируемой предпринимательской структуре. Укрупненная управленческая последовательность таких действий представлена на рис. 3.2. Представленная здесь укрупненная последовательность действий на практике должна приобрести необходимый уровень детализации с учетом задач, стоящих перед предпринимательской структурой. В наиболее общем виде следует говорить о том, что именно деловая репутация позволяет предпринимательским структурам посредством совершенствования хозяйственных связей облегчать процесс получения необходимых факторов производства и финансовых ресурсов. Помимо этого, на фоне улучшения деловой репутации возрастает уровень защищенности и устойчивости бизнеса (о чем говорилось в начале этого параграфа), в том числе – за счет увеличения доли рынка в интересах, как собственных, так и партнеров по хозяйственным связям.

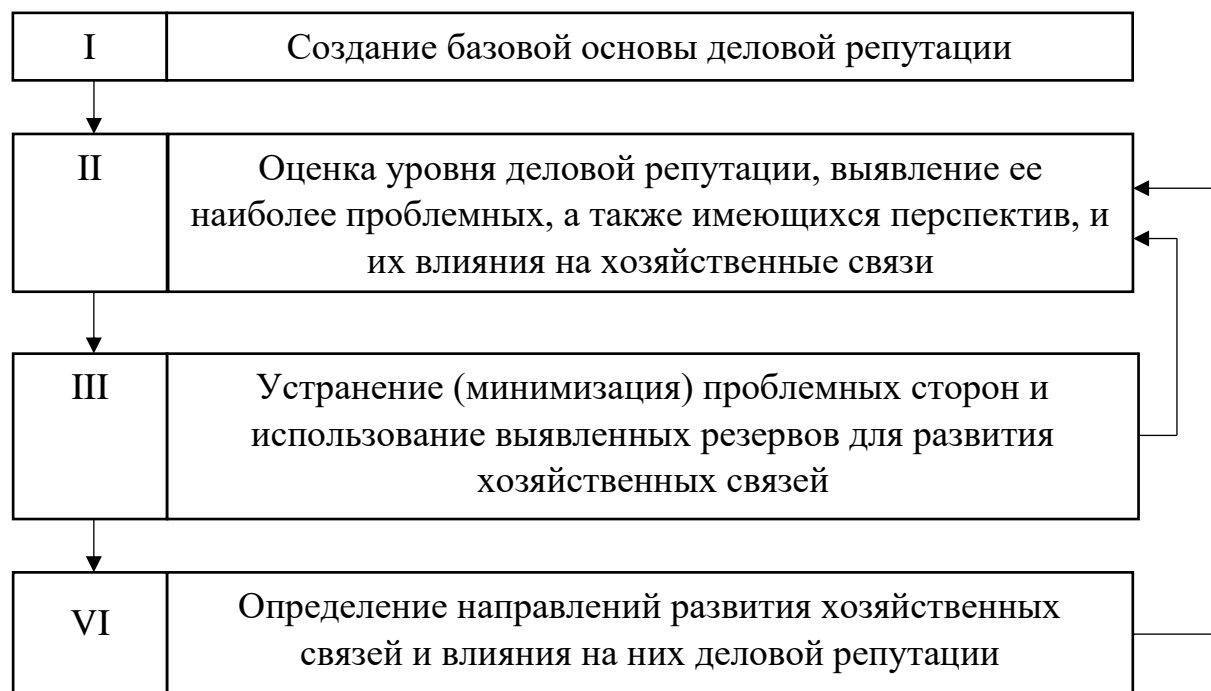


Рисунок 3.2 – Укрупненная последовательность управленческой деятельности в области деловой репутации в целях совершенствования хозяйственных связей (*разработано автором*)

В основе механизма формирования хозяйственных связей с высоким уровнем деловой репутации лежат следующие компоненты:

- деловая репутация каждой предпринимательской структуры, которая участвует в хозяйственных связях (двух- и многосторонние связи);
- деловая репутация руководителей и менеджеров, отвечающих за эти связи;
- деловая репутация отдельных ключевых работников предпринимательской структуры.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод о том, что необходимость совершенствования хозяйственных связей требует от предпринимательской структуры активных действий по повышению собственной деловой репутации. Это предполагает проведение системной работы, которая может быть представлена как определенная последовательность управленческих действий.

Ее реализация должна начинаться с осознания важности деловой репутации предпринимателями и менеджментом, причем не только для укрепления хозяйственных связей, но и в более широком контексте, с учетом того, что с деловой репутацией связано достижение наиболее заметных результатов предпринимательской деятельности.

Все действия по управлению деловой репутацией должны базироваться на соответствующей стратегии, которая должна интегрироваться в общую стратегию развития фирмы и учитывать ситуацию во внутренней и внешней предпринимательской среде. Наиболее часто встречающиеся ошибки здесь связаны с тем, что предпринимательские структуры недооценивают внутреннюю среду фирмы, направляя усилия только на работу с внешними факторами.

Наряду с прочим, следует учитывать, что работа с внутренними факторами, являясь наименее затратной финансово, дает положительный результат значительно быстрее, чем действия во внешней среде. Она направлена на формирование внутренней деловой репутации и благоприятного внутреннего имиджа собственников и менеджмента предпринимательской структуры на основе доверия, социально ответственного поведения, внимательного отношения к работникам и поддержания здорового социально-психологического климата в коллективе, а также создания корпоративной культуры и ответственности за общее дело.

Работа во внешней среде включает следующие составляющие:

А. Определение состава внешних участников, работа с которыми обеспечивает развитие деловой репутации и соответствует задачам совершенствования хозяйственных связей. На этой основе необходимо определить пропорции участия партнеров, в соответствии с которыми в дальнейшем будут осуществляться меры по укреплению деловой репутации. Выше в данном параграфе уже указывались такие участники хозяйственных связей, как поставщики, инвесторы, потребители, посредники и др. Здесь же рекомендуется расширить состав за счет работы со средствами массовой

информации (СМИ). Это осуществляется с участием экспертов в той или иной области профессиональной деятельности, а также в области оценки предпринимательского климата, эффективности социально-экономического развития и других вопросов предпринимательства.

Такие действия, наряду с использованием известных и хорошо зарекомендовавших себя инструментов продвижения, рекламных и PR-акций, будут оказывать положительное влияние на процесс укрепления деловой репутации в целях совершенствования хозяйственных связей.

С учетом того, что потребуются дополнительные усилия в области создания и управления имиджем, на определенном этапе жизненного цикла фирмы будет необходимо расширение организационной структуры фирмы, введение соответствующих должностей, или даже специальных структурных подразделений. Не следует прибегать к упрощенному подходу, поручая такую работу действующему персоналу в качестве дополнительной нагрузки к уже имеющимся должностным обязанностям. Согласно исследованиям в данной области, наиболее эффективным подходом здесь будет привлечение специализированных компаний для проведения независимой оценки деловой репутации и разработки плана ее укрепления или дальнейшего совершенствования [53, с. 42], в том числе с учетом необходимости укрепления хозяйственных связей и повышения уровня экономической безопасности фирмы за счет высокого уровня гудвилл [79, с. 29].

Проведенный анализ инструментов диагностики деловой репутации [94] показал, что специально разработанной методики, позволяющей с ее помощью совершенствовать хозяйственные связи, сегодня не существует. Исходя из этого, базируясь на имеющихся разработках, следует предложить последовательность ее проведения с учетом задач по совершенствованию хозяйственных связей, решаемых на основе деловой репутации (рис. 3.3).

В данной последовательности действий обращает на себя внимание то, что она предполагает широкое использование инструментария экспертных оценок, следовательно – привлечение к работе профессионалов в

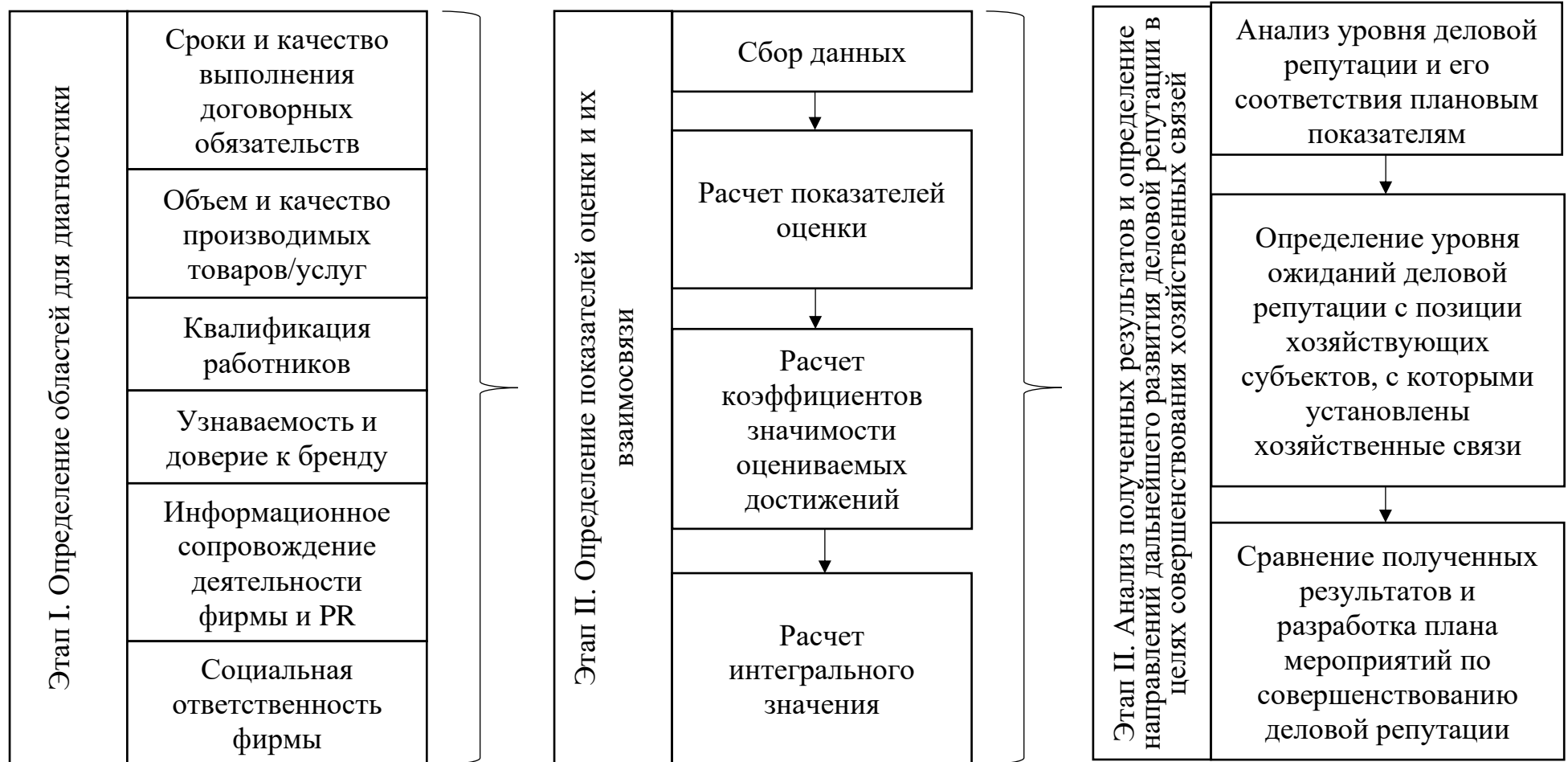


Рисунок 3.3. – Последовательность проведения оценки уровня деловой репутации и ее влияния на хозяйственные связи (разработано автором)

рассматриваемой области. Это подтверждает необходимость создания в структуре фирмы соответствующего подразделения, занимающегося формированием деловой репутации, или заключения соответствующего договора со специализированной компанией, о чем уже говорилось выше.

Завершая рассмотрение данной проблемы, следует указать, что деловая репутация представляет собой значимый нематериальный актив предпринимательской структуры, увеличивающий ее капитализацию, что отражается в бухгалтерской отчетности.

В то время как возрастающая деловая репутация оказывает положительное воздействие на процесс поиска и установления хозяйственных связей с новыми хозяйствующими субъектами, а также совершенствования уже действующих связей, наблюдается и обратный процесс: качественные и долгосрочные хозяйственные связи оказывают положительное воздействие на деловую репутацию. Это свидетельствует о системном характере управленческого воздействия в данной области и требует усиления практических шагов в реализации указанной задачи. В дополнение к этому считаем возможность указать, что в условиях продолжающегося действия экономических санкций против нашей страны наращивание деловой репутации становится чрезвычайно важной задачей для создания прочных отношений с зарубежными партнерами, продолжающими сотрудничество с российскими предпринимательскими структурами. Это может оказывать положительное воздействие и на решение зарубежных компаний об установлении новых или восстановлении прежде разорванных хозяйственных связей. Таким образом, наряду с получением экономических преимуществ, здесь возникает элемент некой «предпринимательской дипломатии» и «мягкой силы», улучшающей деловую репутацию, не только отдельных отечественных фирм, но и всего российского предпринимательства, и страны в целом.

3.3 Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе устойчивых хозяйственных связей

Проведенное исследование показало, что устойчивые хозяйственные связи предпринимательской структуры оказывают положительное воздействие на решение задач, связанных с получением факторов производства и инвестиционных ресурсов, реализацией произведенных товаров, снижением транзакционных издержек, мониторинга полноты и качества исполнения обязательств партнеров, что в целом способствует повышению конкурентоспособности предпринимательских структур. Таким образом, здесь прослеживаются два взаимосвязанных процесса:

- а) устойчивость хозяйственных связей оказывает положительное воздействие на уровень конкурентоспособности предпринимательских структур;
- б) высокий уровень конкурентоспособности предпринимательских структур позволяет укреплять хозяйственные связи с различными хозяйствующими субъектами и обеспечивать заключение новых с минимальными транзакционными издержками.

Исходя из стремления всех предпринимательских структур к высокой конкурентоспособности, следует предложить механизм повышения ее уровня на основе использования такого института, как хозяйственные связи. Формирование такого механизма базируется на ряде принципов:

- перманентности целеполагания – он позволяет обеспечить непрерывный процесс определения цели и ее корректировки в зависимости от изменения внутренних и внешних факторов, воздействующих на предпринимательскую среду и определяющих уровень и направленность развития конкуренции;
- главного звена – он позволяет определять степень соответствия предпринимательской структуры условиям конкурентной среды и формулировать приоритетные задачи в области хозяйственных связей;

- последовательности развития хозяйственных связей – он позволяет выстраивать хозяйственные связи по горизонтали и по вертикали так, чтобы сформировать целостную систему, обеспечивающую конкурентный режим хозяйствования для анализируемой предпринимательской структуры, а также для ее партнеров по хозяйственным связям;
- устойчивости – он позволяет определять характер устойчивости предпринимательских структур к изменяющимся условиям конкурентной среды;
- адекватности воздействия – он позволяет обеспечивать соответствие установленных хозяйственных связей уровню конкурентной среды и конкурентным преимуществам, которыми располагает анализируемая предпринимательская структура;
- инициативности и инновационности – он позволяет постоянно совершенствовать технологии (прежде всего информационные) в рамках уже установленных и потенциальных хозяйственных связей, а также обеспечивать поиск новых партнеров по хозяйственным связям.

На основе указанных принципов можно проводить мониторинг действующих хозяйственных связей, отслеживая степень их соответствия интересам анализируемой предпринимательской структуры и тех хозяйствующих субъектов, с которыми установлены связи. Такую работу рекомендуется проводить на основе использования взаимосвязанных показателей, позволяющих определять, насколько данная предпринимательская структура конкурентоспособна и представляет интерес для остальных хозяйствующих субъектов в рамках установления с ней хозяйственных связей. Для этого рекомендуется составление карты оценки конкурентных предпочтений (таблица 3.1).

Проанализируем представленные параметры оценки конкурентных предпочтений, указанные в этой таблице. С помощью такого параметра, как «цель развития» анализируется, каким образом определяются стратегические

Таблица 3.1

Карта оценки конкурентных предпочтений при выборе предпринимательской структуры для установления с ней хозяйственных связей (разработано автором на основе источника 143, с. 21)

Параметры	Цель развития	Отношения с потребителями	Реализация хозяйственных связей	Работа с персоналом
Стратегические задачи фирмы	Развитие компании; Повышение уровня конкурентоспособности	Увеличение количества потребителей; Увеличение доли хозяйствующих субъектов, с которыми установлены долгосрочные хозяйственные связи	Улучшение качественных характеристик взаимоотношений с хозяйствующими субъектами, с которыми установлены хозяйственные связи	Повышение уровня профессионализма, компетентности и ответственности работников
Основные факторы развития	Выявление и использование основных факторов конкурентоспособности	Повышение узнаваемости фирмы и товара; Повышение лояльности партнеров, с которыми установлены хозяйственные связи	Постоянное внедрение инновационных методов, соответствующих характеру конкурентоспособности	Повышение уровня квалификации и технологий общения

Показатели оценки эффективности хозяйственных связей	Величина прироста новых связей; Доход на единицу заключенных контрактов	Динамика роста постоянных партнеров; Динамика снижения рекламаций на единицу реализуемых контрактов	Снижение транзакционных издержек на единицу заключенных и реализуемых контрактов	Средняя продолжительность работы персонала (в годах); Снижение текучести кадров
--	--	--	--	--

задачи фирмы и за счет каких ключевых факторов достигаются наиболее важные показатели, отражающие сформулированные задачи. Отметим, что, с позиции оценки конкурентоспособности, наиболее предпочтительными для использования являются не показатели прибыли как таковой, а индикаторы развития предпринимательской структуры.

При более детальном анализе такой характеристики, как развитие, не следует ограничиваться только количественными оценками роста фирмы и объема ее производства. Используемые показатели должны отражать качество роста, показывая использование новых технологий производства, выведение на рынок новых технологических продуктов, снижение экологической нагрузки на окружающую среду, переход на новый уровень потребительских свойств производимых товаров и услуг и др.

«Отношение с потребителями» является, на наш взгляд, важнейшим параметром для выбора партнеров при установлении долгосрочных взаимовыгодных хозяйственных связей. Здесь наибольший интерес представляет стратегическая задача по расширению числа партнеров, с которыми хозяйственные связи установлены на долгосрочной основе и которые повышают лояльность к рассматриваемой предпринимательской структуре, как хозяйствующему субъекту, не ограничиваясь производимыми ею товарами и услугами. В дополнение к этому важно отметить оценку такого показателя, как снижение рекламаций на единицу контрактов. Он, как мы полагаем, свидетельствует о качестве выполнения обязательств по установленным хозяйственным связям, а дополняет его индикатор увеличения доходов на единицу заключенных договоров.

Что касается «Реализации хозяйственных связей», то стоит обратить внимание на снижение транзакционных издержек на единицу заключенных и реализуемых контрактов. Это может быть результатом оптимизации затрат на поиск новых партнеров в случае если ранее действующие контракты расторгаются или не продлеваются, а также – следствием высокого доверия между хозяйствующими субъектами-участниками хозяйственных связей, при

котором не требуется тщательный мониторинг качества и сроков исполнения. Кроме этого, необходимо указать на важность использования новых технологий коммуникации, прежде всего в области искусственного интеллекта.

Завершающий блок «Работа с персоналом» содержит индикаторы уровня квалификации, образования, производительности труда и лояльности всех групп персонала к фирме. Для сторонних предприятий при этом важен характер взаимодействия с отдельными работниками, а также способность последних сочетать интересы собственной компании с интересами компаний-партнеров. В процессе этого задействуются также личные интересы и потребности работников. В этой связи речь должна идти о сочетании высокого уровня образования, мотивации работников и применяемых менеджментом стимулирующих инструментов; при этом индикаторами результативности становятся лояльность работников и снижение текучести кадров. Следует подчеркнуть, что сегодня мы имеем дело с актуализацией указанных требований и нарастанием их значимости, что отражают исследования, проводимые в настоящее время [12, 24, 57, 131].

В целом конкурентные предпочтения, представленные в оценочной карте (таблица 3.1), указывают на необходимость разработки и реализации новых, эффективных инструментов совершенствования хозяйственных связей, в целях повышения уровня конкурентоспособности предпринимательских структур и их привлекательности для хозяйствующих субъектов, заинтересованных в деловых контактах с ними.

Анализ научной и деловой литературы демонстрирует, что, как правило, такие инструменты сконцентрированы в области маркетинговых исследований, в частности, конкурентной разведки. Они используются с целью выявления того, что хочет получить противоположная сторона и как это соотносится с интересами данной предпринимательской структуры, на основе чего выстраивается план действий [148]. Однако, в силу специфики российской предпринимательской среды в целом и особенностей ее

проявления на различных рынках (как территориальных, так и товарных), эти инструменты не всегда приводят к максимально желаемому результату. В этой связи может быть предложена корректировка таких управленческих действий (рис. 3.4), с рекомендациями по их практическому применению.

Практическое решение задач, связанных с построением эффективных хозяйственных связей, требует проведения детального анализа всех сторон взаимодействия и организации хозяйственных связей предпринимательской структуры с другими хозяйствующими субъектами. Однако даже это не является гарантией от различных ошибок, поскольку не только внешняя, но и внутренняя, предпринимательская среда подвержена постоянным изменениям, что требует постоянного пересмотра деятельности и осуществления различных изменений. Кроме того, могут возникать различные негативные явления и форс-мажорные обстоятельства, которые не позволяют партнерам эффективно выполнять взятые на себя обязательства. В условиях экономической неопределенности, в том числе вызываемых действием внешних факторов, связанных с экономическими санкциями, актуализируются новые возможности информатизации и цифровых технологий (рассмотрены в параграфе 1.2). Внедрение такого комплексного инструмента, как интеллектуальные сети, позволит повысить результативность развития хозяйственных связей, как подсистемы повышения конкурентоспособности предпринимательской структуры.

При рассмотрении этого вопроса укажем, что чем масштабнее бизнес анализируемой предпринимательской структуры, тем большее количество менеджеров разного уровня могут принимать участие в разработке, обсуждении, принятии и исполнении конкретных управленческих решений, в том числе и в области хозяйственных связей.

Это приводит к постоянному увеличению количества альтернативных вариантов, что требует значительных временных и интеллектуальных затрат на обсуждение, анализ и выбор оптимального решения или его конструирование из имеющихся вариантов. Следует заметить, что многое



Рисунок 3.4 – Принципиальная методика разработки плана совершенствования хозяйственных связей предпринимательских структур (разработано автором)

здесь определяется масштабами предпринимательской структуры. Так, возможности влияния малых предпринимательских структур на изменения механизма хозяйственных связей ограничены, поскольку они во многом зависят от крупных и средних фирм, с которыми желают установить хозяйственные связи, внедрившись в их производственную цепочку, предлагая им товары или оказывая какие-либо услуги.

Крупные предпринимательские структуры действуют в рамках отработанного механизма установления хозяйственных связей, а потребители и контрагенты, среди которых – малые и средние предпринимательские структуры, вынуждены принимать их условия и требования, что существенно ограничивает их собственные возможности.

Что же касается средних предпринимательских структур, то их особое промежуточное положение в иерархии бизнеса требует большей гибкости и нестандартных подходов к принятию управленческих решений в процессе организации и совершенствования хозяйственных связей, в том числе – с использованием новых цифровых технологий. Тем не менее, было бы преувеличением считать, что только средним фирмам адресованы предложения, сформулированные в данном диссертационном исследовании. Дело в том, что если хозяйственные связи устанавливаются между предпринимательскими структурами, равными по масштабу (малые-малые; средние-средние; крупные-крупные), их интерес к взаимовыгодному сотрудничеству многократно возрастает, особенно – когда речь идет о предприятиях, производящих нестандартную или радикально новую инновационную продукцию. Именно поэтому сохраняется высокая степень интереса к этой проблеме, с учетом все возрастающего объема информации в процессе совершенствования хозяйственных связей.

В рамках этого необходимо активно использовать преимущества информационной системы, по отношению к которой теорией и практикой предпринимательства формулируются следующие требования:

- возможность совмещать и поддерживать подсистемы, относящиеся к различным уровням сложности;
- наглядно представлять имеющиеся преимущества и недостатки;
- обеспечивать самоорганизацию и минимизацию участия человека в анализе и разработке оптимального решения на базе элементов искусственного интеллекта.

Если говорить о внедрении искусственного интеллекта, необходимо указать, что одним из их перспективных направлений этого является использование нейронных сетей. Они представляют собой одно из направлений в области развития искусственного интеллекта и имеют ряд сходств и различий с его устоявшимся понятием за счет того, что базируются на воспроизводстве элементов нервной системы человека, способной к самообучению и на этой основе недопущению/исправлению ранее допущенных ошибок [35, с. 86].

Для получения максимального эффекта от использования преимуществ нейросетей рекомендуется проведение анализа существующих методов работы, с тем, чтобы, комбинируя их, добиваться максимального успеха в совершенствовании хозяйственных связей. Следует выделить три наиболее эффективных метода в данной области:

1. Метод классификации. Он дает возможность выявлять и применять большое количество числовых параметров, посредством которых оцениваются результаты, получаемые как самой предпринимательской структурой, так и хозяйствующими субъектами, с которыми у нее установлены хозяйственные связи. Это позволяет менеджерам оперировать значительным количеством различного рода экономических и технических показателей и параметров.

2. Метод поиска зависимостей. Его идея заключается в том, что он дает возможность в массиве большого объема показателей выявить зависимости и причинно-следственные связи между различными параметрами и показателями. Преимущества этого метода связаны с определением скрытых

резервов, заложенных в имеющихся хозяйственных связях посредством анализа настолько большого массива числовой информации, что его сложно обработать с помощью стандартных статистических методов. Его рекомендуется использовать крупным предпринимательским структурам, имеющим разветвленные хозяйственные связи, как с российскими, так и с зарубежными партнерами.

3. Метод числовой кластеризации. Он представляет собой, по сути, полную противоположность предшествующему методу и предполагает выделение (кластеризацию) из общего массива данных таких, которые можно разделять по значимым критериям оценки. Благодаря этому упрощается процесс анализа с последующим использованием его результатов для корректировки хозяйственных связей.

Представленная характеристика указанных методов демонстрирует их сложно и затратный характер, что затрудняет их применение на практике всеми, за исключением крупных фирм. При этом они могут использоваться в практике государственного регулирования на уровне субъекта федерации при решении задач, связанных с совершенствованием предпринимательского климата. Так, они могут применяться при создании расширенного банка данных предпринимательских структур, которые работают на территории субъекта федерации, например, в Санкт-Петербурге.

В действиях, осуществляемых соответствующими административными структурами города: Комитетом по развитию предпринимательства и потребительского рынка, Комитетом по инвестициям, Комитетом по развитию туризма и др., прослеживается решение преимущественно частных задач. Это не соответствует требованиям глобализации хозяйственных связей и нуждается в модернизации, в основе которой может лежать внедрение нейросетей. Это даст возможность предпринимательским структурам, как уже работающим на территории Санкт-Петербурга, так и прочим российским и зарубежным компаниям, получить максимум информации, не только о предоставляемых товарах и услугах, но и о хозяйственных связях, которые

будут востребованы. В дальнейшем это позволит строить взаимовыгодные партнерские отношения, обеспечивающие согласование хозяйственных связей и максимально полное удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон.

Выводы по третьей главе.

1. В результате проведенного исследования установлено, что СРО следует рассматривать как инструмент сотрудничества между предпринимательскими структурами, взаимодействующими в процессе хозяйственной деятельности, а также защиту от недобросовестных игроков. Этот институт позволяет обеспечивать повышение уровня удовлетворенности всех хозяйствующих субъектов-участников СРО на основе стандартизации производимых товаров/услуг и устанавливаемых хозяйственных связей.

На основе проведенного анализа предложена модель, корректирующая формирование и реализацию хозяйственных связей, устанавливаемых между взаимодействующими предпринимательскими структурами. Она позволяет с большей эффективностью:

- осуществлять оценку влияния факторов внешней и внутренней среды;
- контролировать полноту и качество соблюдения фирмами-участницами СРО установленных правил и стандартов;
- помогать разрешению возникающих хозяйственных споров между членами СРО;
- обеспечивать защиту интересов фирм-участниц МРО;
- обеспечивать информационную, консультационную и иную вспомогательную поддержку, необходимую для заключения и развития хозяйственных связей.

В целом это позволяет находить компромисс между рыночными и плановыми методами регулирования предпринимательской деятельности и

служит дополнительной аргументацией по развитию СРО и расширению их применения в различных областях предпринимательства.

2. Необходимым инструментом укрепления уже имеющихся и установления новых хозяйственных связей предпринимательских является деловая репутация. В этой связи доказано, что действия предпринимательских структур по поддержанию деловой репутации и повышению ее уровня являются важнейшим компонентом эффективных хозяйственных связей.

В диссертации отмечено, что не только хозяйствующие субъекты, но и хозяйственные связи могут иметь деловую репутацию, и процесс их создания и развития требует совместных усилий всех участников связей. На основе этого предложена укрупненная последовательность управленческих действий в области деловой репутации в целях совершенствования хозяйственных связей, а также даны рекомендации по ее детализации в процессе практического применения.

3. Проведенное исследование показало, что устойчивые хозяйственные связи, установленные предпринимательской структурой с различными хозяйствующими субъектами, не только оказывают положительное воздействие на решение текущих задач, но и позволяют минимизировать транзакционные издержки, связанные с поиском партнеров, заключением договоров и соглашений, мониторингом полноты и качества исполнения обязательств партнерами. С учетом значимости этого вопроса для повышения конкурентоспособности предпринимательских структур, разработана карта оценки конкурентных предпочтений при выборе предпринимательской структуры для установления с ней хозяйственных связей. Карта включает оценку четырех параметров: цели развития, отношения с потребителями, реализация хозяйственных связей и работа с персоналом. Каждому из указанных параметров дана подробная характеристика, и представлены рекомендации по их использованию для совершенствования хозяйственных связей. На основе системного подхода

разработана и предложена для практического применения принципиальная схема разработки плана совершенствования хозяйственных связей в целях повышения конкурентоспособности предпринимательских структур.

4. Качественные изменения в системе хозяйственных связей предполагают усиление инновационных компонентов в процессе производства и управления во всех областях предпринимательства. В этой связи найден адекватный подход, предполагающий внедрение нейросетей в работу предпринимательских структур, а также органов государственного (показано на примере регионального управления). Доказано, что это будет обеспечивать повышение уровня конкурентоспособности предпринимательских структур и при этом – совершенствовать предпринимательскую среду субъекта федерации, что соответствует интересам всех хозяйствующих субъектов и способствует развитию национальной экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. В условиях становления информационной экономики и соответствующего ей разделения труда хозяйственные связи и процессы их формирования следует рассматривать как важнейший инструмент, обеспечивающий эффективность развития современного предпринимательства. Действующие хозяйственные связи оказывают влияние на постановку и решение предпринимательскими структурами системных задач, связанных с получением необходимых факторов производства, организацией процесса производства, реализацией товаров и услуг и их доставкой потребителям, постпродажным обслуживанием и т.д. Эффективность указанных процессов во многом определяется характером формирования хозяйственных связей между различными хозяйствующими субъектами, принимающими активное или пассивное участие в предпринимательской деятельности. При этом результативность хозяйственных связей определяется факторами, отражающими характеристики предпринимательской среды. Их действие обеспечивает единство управленческих подходов хозяйствующих субъектов к организации деятельности, что формирует основу для построения хозяйственных связей. Многообразие, гибкость и динамичность хозяйственных связей обеспечивает их эффективную адаптацию к условиям ведения предпринимательской деятельности, изменяющимся под влиянием экономической нестабильности и широкого распространения информационных технологий. В данном контексте формирование хозяйственных связей предполагает проведение каждым из участников этого процесса активной политики по таким направлениям, как: изучение рынка и рыночной конъюнктуры, разработка стратегии собственного развития, обоснование выбора контрагентов и рыночного сегмента потребителей, разработка и подписание договоров, регламентирующих хозяйственную деятельность и хозяйственные связи,

анализ транзакционных издержек, связанных с созданием, поддержанием и совершенствованием хозяйственных связей, информатизация хозяйственных связей.

Представленные направления формируют концептуальную последовательность управленческих действий, обеспечивающих создание хозяйственных связей желаемого уровня и качества, удовлетворяющих интересы большинства национальных и зарубежных хозяйствующих субъектов и соответствующих требованиям глобализации.

2. Одним из направлений экономического развития, наиболее адекватных современным процессам информатизации, является сетевое предпринимательство. Проведенный в диссертации анализ позволил выделить четыре этапа формирования и развития предпринимательских сетей. Наибольший интерес, с точки зрения разработки предложений по совершенствованию хозяйственных связей, представляет современный, четвертый этап, в рамках которого осуществляется построение динамических сетей. Это позволило определить две центральные задачи в области совершенствования хозяйственных связей, которые возлагаются на центральную фирму сетевой структуры. Первая осуществление отбора наиболее значимых направлений, по которым осуществляется контроль в рамках сетевого взаимодействия. Вторая. Привлечение в сетевую организацию новых предпринимательских структур, как правило, на условиях франчайзинга.

Сетевому принципу развития предпринимательства соответствуют современные подходы к организации работы сети. Они связаны с распространением информационно-коммуникационных технологий, позволяющих усилить регламентацию хозяйственных связей при одновременном упрощении ряда хозяйственных операций. Это обеспечивает для всех пользователей одинаковый доступ к информации и возможности принятия управленческих решений по широкому спектру вопросов в области

производства, логистики, оценки качества, квалификации персонала, прогнозирования спроса и рентабельности и др.

За счет концентрации усилий множества входящих в сеть предпринимательских структур она дает им возможность развиваться в рамках единой стратегии, что формирует специфические требования к хозяйственным связям. В то же время, при этом возникают некоторые явления, противоречащие фундаментальным принципам предпринимательства, в частности, сковывающие инициативу отдельных хозяйствующих субъектов в силу преобладания в сетевой структуре плановых (хотя и модифицированных под влиянием требований глобализации и информатизации) принципов хозяйствования. Тем не менее, сетевое предпринимательство в настоящее время является одной из наиболее эффективных систем, в высокой степени восприимчивой к инновациям и преимуществам, порождаемым информатизацией. Это не только делает сеть более устойчивой в условиях экономической неопределенности, но и позволяет фирмам, устанавливающим с ней хозяйственные связи, повышать уровень собственной конкурентоспособности и поддерживать имидж надежного партнера, сотрудничающего с сетью. Аналогичные тенденции действуют и в области взаимодействия с инвесторами, поскольку сетевой принцип установления хозяйственных связей облегчает аккумуляцию инвестиционных ресурсов и внедрение инноваций, что особенно важно в условиях дефицита финансовых ресурсов в российской экономике.

3. Одним из наиболее перспективных направлений совершенствования хозяйственных связей является развитие инструмента СРО. Их применение характерно для тех отраслей, где присутствует значительная доля государственного регулирования данного вида предпринимательской деятельности и где это предусмотрено законодательством. Тем не менее, создание СРО, в силу их положительного воздействия на качество хозяйственных связей, особенно – в период цифровой трансформации, может быть эффективным практически во всех сферах предпринимательства. Это

объясняется тем, что создание СРО формирует основы сотрудничества между предпринимательскими структурами, взаимодействующими между собой в процессе хозяйственной деятельности, а также обеспечивает защиту от недобросовестных участников хозяйственных связей.

На основе вышеизложенного в диссертации предложена модель, корректирующая формирование и реализацию хозяйственных связей, устанавливаемых между взаимодействующими предпринимательскими структурами-членами СРО. Рекомендации по практическому применению данной модели потребовали детального пояснения характера влияния внешней и внутренней среды. В анализируемой модели, в рамках системного воздействия СРО, влияние указанных факторов при различных условиях может быть как положительным, так и отрицательным. Исходя из этого, управленческое воздействие, осуществляемое предпринимательскими структурами-членами СРО, должно быть направлено на усиление положительного влияния и минимизацию (вплоть до устранения) – отрицательного. На основе этого сделан вывод о том, что СРО представляет собой эффективный институт совершенствования хозяйственных связей, оказывающий стимулирующее воздействие на работу предпринимательских структур и соответствующий требованиям информатизации. Его функционирование позволяет обеспечивать компромисс между рыночными и плановыми методами регулирования предпринимательской деятельности, что служит дополнительной аргументацией по расширению применения СРО в новых областях предпринимательства.

4. В диссертации установлено, что проблема деловой репутации актуальна не только для хозяйствующих субъектов, но и для хозяйственных связей; в силу этого укрепление деловой репутации требует совместных усилий всех их участников. Хозяйствующие субъекты, между которыми устанавливаются хозяйственные связи, заинтересованы в повышении уровня собственной деловой репутации, а также деловой репутации своих действующих и потенциальных партнеров. Укрупненная последовательность

управленческих действий, направленных на повышение уровня деловой репутации в рамках хозяйственных связей, представлена как совокупность четырех этапов. Анализ действий, выполняемых в рамках каждого из них, продемонстрировала, что наибольшие сложности возникают в процессе оценки деловой репутации. На сегодняшний день не существует специально разработанной методики, позволяющей обеспечить выполнение действий по результатам проведенной оценки (два последующих этапа). Исходя из этого, в диссертации предложен методический подход к проведению оценки уровня деловой репутации и выявлению ее наиболее проблемных областей в форме последовательности действий.

На основе изложенного сделан вывод о том, что сформировавшаяся деловая репутация способствует совершенствованию действующих хозяйственных связей и оказывает положительное воздействие на процесс поиска и установления связей с новыми хозяйствующими субъектами. В свою очередь, устойчивые и качественные хозяйственные связи поддерживают деловую репутацию участвующих в них предпринимательских структур. Это отражает системный характер данной проблемы и требует целенаправленных действий по управлению деловой репутацией.

5. Устойчивые хозяйственные связи позволяют минимизировать транзакционные издержки на поиск партнеров, заключение договоров и соглашений, мониторинг полноты и качества исполнения обязательств партнерами. В целом они оказывают положительное воздействие на конкурентоспособность предпринимательских структур. Для организации и упорядочения управленческих действий в области хозяйственных связей в диссертации разработана методика формирования плана их совершенствования.

Практическая реализация методики предполагает использование маркетинговых инструментов, в частности, конкурентной разведки, для выявления интересов и потребностей участников хозяйственных связей. На

основе этого осуществляется разработка плана управленческих действий по совершенствованию хозяйственных связей, обеспечивающих повышения уровня конкурентоспособности их участников.

6. В условиях нестабильности внешней и внутренней предпринимательской среды хозяйствующие субъекты вынуждены периодически осуществлять различные изменения во всех областях деятельности, включая хозяйственные связи. Кроме того, в процессе их функционирования могут возникать различные негативные явления и форс-мажорные обстоятельства, которые снижают эффективность выполнения обязательств участниками хозяйственных связей. В диссертации уточнены различия в практической реализации такой работы, определяемые масштабом предпринимательской структуры и уровнем ее конкурентоспособности.

Возможности влияния малых предпринимательских структур на механизм хозяйственных связей ограничены, поскольку они во многом зависят от крупных и средних фирм, с которыми желают установить хозяйственные связи, внедрившись в их производственную цепочку, предлагая им товары или оказывая какие-либо услуги.

Крупные предпринимательские структуры действуют в рамках отработанного механизма установления хозяйственных связей, а потребители и контрагенты, среди которых – малые и средние предпринимательские структуры, вынуждены принимать их условия и требования, что существенно ограничивает их собственные возможности.

Что же касается средних предпринимательских структур, то их особое промежуточное положение в иерархии бизнеса требует большей гибкости и реализации нестандартных подходов к принятию управленческих решений в процессе организации и совершенствования хозяйственных связей, в том числе – с использованием новых цифровых технологий. Если хозяйственные связи устанавливаются между предпринимательскими структурами, равными по масштабу (малые-малые; средние-средние; крупные-крупные), их интерес

к взаимовыгодному сотрудничеству многократно возрастает, особенно – когда речь идет о предприятиях, производящих нестандартную или радикально новую инновационную продукцию. Именно поэтому сохраняется высокая степень интереса к этой проблеме, с учетом все возрастающего объема информации в процессе совершенствования хозяйственных связей.

Это предполагает активное использование преимуществ информационных систем, в том числе – искусственного интеллекта и такого перспективного направления, как нейронные сети.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адаменко, К.В., Харламов, А.В. Новая конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и проблема обеспечения экономической безопасности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2016. – № 2 (98). – С. 13-16.
2. Акулов, А.Я. Посредники в деятельности компании: путь к эффективности или банкротству? // Вестник ИЭАУ. – 2018. – № 21 [Электронный ресурс]. – URL:http://www.ieay.ru/assets/files/new_archive/nauka_v_ieay/files/vestnik-ieay/21/Akulov.pdf (дата обращения: 29.03.2019).
3. Алдаева, И.В. Хозяйственные связи в системе управления народным хозяйством. Дисс. ... канд. эконом. наук. – М., 1984. – 174 с.
4. Алексеев, С.Б., Абилова, К.Р. Определение дефиниции "хозяйственные связи торгового предприятия" // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2018. – №7. – С. 46-49.
5. Алибаева, А.М., Юлбердина, Л.Р. Государственное регулирование предпринимательской деятельностью: понятие, формы, виды и средства // Актуальные проблемы гражданского права и процесса. Сборник научных трудов по итогам работы методологического семинара и юридической клиники "Правовой центр". – Sterlitaamak: Изд-во СФ БГУ, 2018. – С. 18-20.
6. Алякина, В.В. Перспективы развития малого предпринимательства в России // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции, ноябрь 2018. – Екатеринбург: Изд-во ИЦРОН, 2018. [Электронный ресурс]. – URL:<http://izron.ru/articles/voprosy-sovremennoy-ekonomiki-i-menedzhmenta-svezhiy-vzglyad-i-novye-resheniya-sbornik-nauchnykh->

tru/sektsiya-1-ekonomicheskaya-teoriya-spetsialnost-08-00-01/ (дата обращения: 27.11.2019).

7. Андреева, Г.С. Оценка финансово-экономической устойчивости компаний в условиях развития системы саморегулирования. Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. – СПб.: СПбГЭУ, 2018. – 19 с.
8. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
9. Ахтариев, Р.Р. Развитие хозяйственных связей предпринимательских структур. Автореферат дисс. ... канд экон. наук. – Уфа: УГАЭиС, 2011. – 19 с.
10. Аюрзанайн, А.Б., Таракановский, М.А. Государственное регулирование экономики и поддержка предпринимательской деятельности // Экономический вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления. – 2018. – № 5. – С. 18-22.
11. Барсуков, Д.П., Караева, Ф.Е., Шогенова, З.Х. Выбор ключевых видов экономической деятельности в условиях нечеткой информации для идентификации региональных кластерных образований // Петербургский экономический журнал. – 2016. – № 3. – С. 113-121.
12. Барсуков, Д.П., Полянин, А.В., Соболева, Ю.П. Алгоритм создания социально ориентированной предпринимательской структуры // Петербургский экономический журнал. – 2019. – № 2. – С. 112-120.
13. Барсуков, Д.П., Шиндина, Ю.А., Шогенова, З.Х. Бизнес-планирование как инструмент достижения стратегических целей организации // Научные Известия. – 2015. – № 1. – С. 33-37.
14. Бек, У. Общество риска / Пер. с нем. В. Седельника и Н. Федоровой; Послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.
15. Богачев, В.Ф., Веретенников, Н.П., Котов, А.И., Пилявский, В.П. Проблемы и перспективы развития инновационного предпринимательства. Монография. – СПб.: Изд-во СПБИБиИ, 2016. – 280 с.

16. Борисова, О.А. Интегрированная система управления проектами // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием. Материалы Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. – Тюмень: Изд-во ТИУ, 2014. – С. 58-60.
17. Бургонов, О.В., Сарыгулов, М.А. Макроэкономические факторы и глобальный индекс предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2019. – № 3 (71). – С. 205-210.
18. Бургонов, О.В., Круглов, Д.В., Упорова, И.В. Роль digital-экономики в развитии малого и среднего бизнеса // Экономика и управление. – 2018. – № 11 (157). – С. 38-46.
19. Вайлунова, Ю.Г. Сетевые структуры и их роль в повышении конкурентоспособности предприятий // Экономика и банки. – 2014. – №2. – С. 53-60.
20. Войтоловский, Н.В., Альхимович, И.Н., Уваров, С.А. Малые предприятия в системе интеграционных процессов как фактор преодоления кризисных явлений региона // Проблемы современной экономики. – 2019. – № 1 (69). – С. 83-87.
21. Войтоловский, Н.В., Авилова, Т.В., Лаврентьева, О.О. Организационно-экономическая оценка гибких производственных систем и их составляющих // Проблемы современной экономики. – 2017. – № 4 (64). – С. 255-257.
22. Ворова, Е.А., Проскурнова, К.Ю. Институциональная роль саморегулируемых организаций в развитии региональной экономики // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2019. – № 4. – С. 21-28.
23. Гатилова, И.Н. Информатизация как основной фактор повышения эффективности управления предприятием // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2017. – №1(62). – С. 88-97.
24. Гашко, Д.В., Ялунер, Е.В. Вопросы эффективности государственных программ в развитии социально-экономической среды

- предпринимательства // Наука и бизнес: пути развития. – 2019. – № 10 (100). – С. 154-156.
25. Глумов, А.А., Шитиков, С.А. Исследование межрегиональных хозяйственных связей в пространстве макрорегиона (на примере уральского экономического района) // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2018. – Т. 209. № 1. – С. 261-287.
 26. Горовой, А.А., Кацуба, Т.В. Оценка системы менеджмента качества поставщиков предприятия // Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО в 5 т. – СПб.: Изд-во СПбНИУИТМО, 2016. – С. 271-274.
 27. Горовой, А.А., Кудрявцева, Т.Ю., Схведиани, А.Е. Сравнительный анализ динамики развития промышленного сектора экономики РФ в контексте перехода к новому технологическому укладу // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12-1 (89). – С. 113-119.
 28. Горовой, А.А., Селентьева, Т.Н., Михель Е.А. Стратегия развития и роль малого предпринимательства в региональной экономике // Российский экономический интернет-журнал. – 2019. – № 2. – С. 27.
 29. Гончаров, А.Ю. Адаптационное управление хозяйственными системами в регионе // Наука и образование: проблемы, идеи, инновации. – 2015. – № 1. – С. 69-70.
 30. Государственный реестр саморегулируемых организаций [Электронный ресурс]. – URL:<http://sro.gosnadzor.ru/> (дата обращения: 03.02.2018).
 31. Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста. Монография. – СПб.: СПбГУЭФ, 2004. – 457 с.
 32. Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем. Монография. – СПб.: СПбГУЭФ, 2014. – 706 с.

33. Государство и рынок: механизмы и институты Евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции: коллективная монография. – СПб.: СПбГУЭФ, 2017. – 709 с.
34. Григорян, М.Г., Логинова, Н.А. Методы оценки деловой репутации транспортной организации // Ученые записки Международного банковского института. – 2018. – № 1(23). – С. 7-18.
35. Губа, К.А. Повышение эффективности системы принятия управленческих решений за счёт применения аппарата нейронных сетей // Бизнес. Образование. Право. – 2014. – №3(28). – С. 84-87.
36. Гузенко, О.И. Институционализация коллективных действий экономических субъектов в процессе эволюции отраслевого регулирования. Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2014. – 25 с.
37. Гурская, Я.В. Возрастание роли государственных услуг в процессе совершенствования бизнес-среды. Дисс. ... канд. эконом. наук. – СПб.: БАТП, 2012. – 174 с.
38. де Токвиль, А. Парадоксы риска. [Электронный ресурс] – URL:<http://www.forexjour.ru/analitika-forex/paradoksy-riska.html> (дата обращения 12.01.2018).
39. Динамика доходов населения // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Февраль 2019. – 20 с. [Электронный ресурс]. – URL:<http://ac.gov.ru/files/publication/a/20967.pdf> (дата обращения: 25.05.2019).
40. Дрошнев, В.В. Эффекты информатизации на предприятии // Бюллетень Оренбургского научного центра УрО РАН. – 2016. – № 1. – С. 1-16 [Электронный ресурс]. – URL:<http://elmag.uran.ru:9673/magazine/Numbers/2016-1/Articles/DVV-2016-1.pdf> (дата обращения: 07.05.2019).
41. Единая система аттестации руководителей и специалистов строительного комплекса [Электронный ресурс]. – URL:<http://nostroyatt.ru/start/> (дата обращения: 24.01.2019).

42. Емельянова, И.А. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: соотношение прямых и косвенных методов // Вестник Поволжского института управления. – 2019. – Т. 19. № 3. – С. 49-56.
43. Зизекалова, Е.А. Контроль за аудитом: взаимодействие государства и саморегулируемых организаций аудиторов // Государственное управление. Электронный вестник. – 2019. – № 75. – С. 67-85.
44. Зинина, Л.И. Управление процессами информатизации бизнеса // Сборник трудов международной научно-практической конференции Актуальные проблемы управления в электронной экономике, под ред. В.Н. Ходыревской. – Курск: Изд-во КГУ, 2018. – С. 179-181.
45. Иванов, В.В., Тумаланов, Н.В. Инвестирование растущих отраслей как фактор повышения конкурентоспособности региона. Монография. – Чебоксары: Изд-во ЧГУ, 2017. – 112 с.
46. Иванова, А.С., Матвеева, Е.А., Пирогов, В.В. Методология разработки ИСУП на базе внедрения эффективных форм, методов, систем организации труда, производства и управления // Проблемы развития предприятий: теория и практика. Материалы 14-й Международной научно-практической конференции. Часть 1. – Самара: Изд-во СГЭУ, 2015. – С. 161-162.
47. Измайлова, М.А. Деловая репутация как фактор повышения конкурентоспособности компаний // Фотинские чтения. – 2018. – № 1(9). – С. 394-399.
48. Индекс Опоры RSBI Деловой активности малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – URL:https://www.psbank.ru/-/media/PSB-1_2/OnlineServices/RSBI_2q2019.pdf (дата обращения: 15.09.2019).
49. Калинин, О.И. Рекомендации по внедрению модели управления деловой репутацией (гудвиллом) на промышленных предприятиях // Управленческое консультирование. – 2018. – № 4(112). – С. 71-84.

50. Кан, С.Л. Формирование благоприятной внешней предпринимательской среды. Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. – М.: Государственный университет управления, 2007. – 26 с.
51. Ключев, В.В. Административные барьеры на пути развития судоходства // Транспорт Российской Федерации. – 2018. – № 2(75). – С. 3-5.
52. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]. – URL:https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.FromDate=25.10.2019&UniDbQuery.ToDate=25.10.2019 (дата обращения: 30.10.2019).
53. Козлова, Н.П. Управление деловой репутацией компании // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 3(137). – С. 41-43.
54. Кольган, М.В. Определение факторов, создающих благоприятные условия для осуществления инновационной деятельности предприятий на основе информатизации // Устойчивое развитие науки и образования. – 2018. – № 7. – С. 31-35.
55. Костин, Г.А., Панин, С.Н. Вопросы информационной безопасности в деятельности коммерческих предприятий // Модернизация российской экономики: прогнозы и реальность. Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2017. – С. 325-332.
56. Костин, Г.А., Смирнов, Д.С. Меры по повышению эффективности предпринимательства в современных экономических условиях // Экономика и управление. – 2017. – № 4(138). – С. 44-48.
57. Костин, Г.А., Упорова, И.В. Трансформация предпринимательской деятельности под влиянием цифровой экономики // Экономика и управление. – 2018. – № 12(158). – С. 51-60.
58. Кузьмич, А.А., Мартынюк, С.Н. Прямые хозяйственные связи между производителями и потребителями // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2016. – №5-3(13). – С. 44-46.

59. Кунин, В.А., Тарутько, О.А. Оценка конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономической нестабильности // Экономика и управление. – 2018. – № 4 (150). – С. 37-44.
60. Кунин, В.А., Тарутько, О.А. Система показателей конкурентоспособности предпринимательских структур // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 1 (65). – С. 65-68.
61. Куимов, В.В., Гуняков, Ю.В., Максименко, И.А., Рубан, О.В. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2016. – 112 с.
62. Лаптев, В.В. Современные проблемы предпринимательского (хозяйственного) права // Предпринимательское право в XXI веке: преемственность и развитие / под ред. М.М. Славина. – М.: МЗ-Пресс, 2002. – С. 4-17.
63. Латкин, А.П., Беленец, П.С. Информационно-коммуникационные и маркетинговые технологии – эффективный инструмент развития франчайзинга // Экономические науки. – 2014. – № 121. – С. 84-89.
64. Латкин, А.П., Беленец, П.С. Риски франчайзинговой модели ведения бизнеса и методы управления ими // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2(55). – С. 900-904.
65. Любарская, М.А., Козлов, А.Ю. Роль инвестиционных решений в обеспечении развития предприятия // Экономический вектор. – 2018. – № 3(14). – С. 39-42
66. Малый бизнес оценил перспективы роста как худшие за последние пять лет [Электронный ресурс]. – URL:<https://www.rbc.ru/economics/12/02/2019/5c61751c9a79477e42b33c2d> (дата обращения: 18.05.2019).
67. Масленникова, И.Л. Причины возникновения и типы межфирменных сетевых структур // Молодежный научно-технический вестник. – 2012. – №4. – С. 17 [Электронный ресурс]. – URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=18378028> (дата обращения: 22.05.2017).

68. Махнова, В.И. Теория хозяйственных связей. – М.: Экономика, 1985. – 200 с.
69. Михайлова, А.О. Организационно-экономическое обеспечение конкурентоспособности саморегулируемых организаций в строительстве. Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. – СПб.: СПбГАСУ, 2013. – 18 с.
70. Мокрова, Л.П., Косорукова, И.В. Инструменты управления деловой репутацией бизнеса и ее стоимостью // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2018. – № 9(204). – С. 18-31.
71. На Ваш взгляд, растет или снижается доверие граждан и компаний к банкам? [Электронный ресурс]. – URL:https://arb.ru/b2b/duty/rastet_ili_snizhaetsya_doverie_grazhdan_i_kompaniy_k_bankam-9806235?PAGE_1=38 (дата обращения: 26.08.2019).
72. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 129 с.
73. Национальный рейтинг инвестклимата в 2018 году возглавила Тюменская область [Электронный ресурс]. – URL:<https://asi.ru/news/91678/> (дата обращения: 12.08.2019).
74. Никоненко, А.Н. Формирование хозяйственных связей производственно-предпринимательских структур // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2016. – № 19. – С. 70-74.
75. Новых компаний все меньше // Коммерсантъ, 2019, 07 мая [Электронный ресурс]. – URL:<https://www.kommersant.ru/doc/3965616> (дата обращения: 11.06.2019).
76. Нормативные акты СССР прекратят действовать к 2020 году [Электронный ресурс]. – URL:<https://sobesednik.ru/politika/20190911-normativnye-akty-sssr-prekratyat-dejstvovat-k-2020-godu-po-porucheniyu-medvedeva> (дата обращения: 18.09.2019).

77. Пергунова, О.В. Факторы, сдерживающие процесс информатизации промышленных предприятий // Наука и производство Урала. – 2016. – № 12. – С. 90-92.
78. Поддержка социального предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL:<http://crppr.gov.spb.ru/subsidii/podderzhka-socialnogo-predprinimatelstva/> (дата обращения: 22.10.2018).
79. Полещук, С.М. Взаимосвязь хозяйственных связей и экономической безопасности предпринимательских структур // Новшества в экономике и менеджменте. Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции. Выпуск 2. – Нижний Новгород: ЭВЕНСИС, 2017. – С. 28-30.
80. Полещук, С.М. Конкурентоспособность предприятия и развитие предпринимательства // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы XII международной научно-практической конференции (15-17 июня 2017 года). Вып. 3. – Курск: ЮЗГУ, 2017. – С. 232-235.
81. Полещук, С.М. Предпринимательская среда и хозяйственные связи / Материалы II международной научно-практической конференции Экономика и общество в условиях модернизации. 1 ноября 2017 г. – Краснодар: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России, 2017. – С. 147-151.
82. Полещук, С.М. Проблемы совершенствования хозяйственных связей между субъектами производственного предпринимательства // VIII Международная научно-техническая конференция «Низкотемпературные и пищевые технологии в XXI веке» 15-17 ноября 2017 г. Материалы конференции. – СПб.: Университет ИТМО, 2017. – С. 454-457.

83. Полещук, С.М. Проблемы формирования эффективных хозяйственных связей между предпринимательскими структурами в новых условиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 6(114). – С. 164-168.
84. Полещук, С.М. Управленческие задачи в области развития предпринимательской среды // Вестник национальной академии туризма. – 2018. – № 3(47). – С. 9-11.
85. Полещук, С.М., Харламова, Т.Л. Интеграция как основа взаимодействия предпринимательских структур // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3 Экономические, Гуманитарные и Общественные науки. – 2019. № 3. – С. 57-61.
86. Попов, Е.В. Институты. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. – 712 с.
87. Постановление Правительства РФ от 17.08.2016 № 806 (ред. от 22.07.2017 г.) «О применении рискориентированного подхода при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».
88. Преимущества франчайзинга [Электронный ресурс]. – URL:https://rusfranch.ru/franchising/preimushchestva_franchayzinga/ (дата обращения: 07.03.2018).
89. Проблемы малого предпринимательства в РФ в 2019 году [Электронный ресурс]. – URL:<https://42clouds.com/ru-ru/articles/Problems-business-in-2019.html> (дата обращения: 13.10.2019).
90. Развитие малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс]. – URL: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/analytics/s_m_business_dev.pdf (дата обращения: 29.09.2019).
91. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2015 г. № 2776-р «О Концепции совершенствования механизмов саморегулирования»

- [Электронный ресурс]. – URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192057/ (дата обращения: 16.08.2018).
92. Реестр саморегулируемых организаций строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области [Электронный ресурс]. – URL:<https://sro-ips.ru/sro/reestr-sro/> (дата обращения: 18.06.2018).
93. Рейтинг стран [Электронный ресурс]. – URL:<https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings> (дата обращения: 25.10.2019).
94. Родионов, А.В., Терновский, О.А. Диагностика состояния управления деловой репутацией предприятия в структуре экономической безопасности его потенциала // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. – 2016. – № 4. – С. 88-92.
95. Розлач, Ю.В. Сбытовая деятельность как вид экономической деятельности на предприятии и необходимость ее планирования // Наука и инновации в XXI веке: актуальные вопросы, открытия и достижения. Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. – С. 36-38.
96. Российская ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс]. – URL:https://rusfranch.ru/about/mesto_v_mire/ (дата обращения: 14.10.2019).
97. Россия в цифрах 2018. Крат. стат. сб. – М.: Росстат, 2018. – 522 с.
98. Россия поднялась на 28-е место в рейтинге Doing Business [Электронный ресурс]. – URL:https://tass.ru/ekonomika/7038218?utm_source=uxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения: 25.10.2019).
99. Рубцова, Н.В. К вопросу о нормативном регулировании предпринимательской деятельности // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2019. – Т. 16. № 1. – С. 122-129.

100. Рыба, Н.Н., Цацулин, А.Н. Измерение эффективности реализации стратегии развития экономического субъекта малого и среднего предпринимательства // Вестник Национальной академии туризма. – 2018. – № 3 (47). – С. 66-70.
101. Семичева, В.О. Франчайзинг как перспективный вид бизнеса // Символ науки. – 2016. – № 3-1. – С. 153-159.
102. Сидоров, Л.Г. Развитие философии управления: системный подход // Социально-гуманитарные знания. – 2018. – №3. – С. 77-90.
103. Современные проблемы хозяйственного развития с позиций экономической теории: монография. – Москва: РУСАЙНС, 2017. – 290 с.
104. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 136 с.
105. Статистика бизнеса [Электронный ресурс]. – URL:https://www.crpp.ru/info/stat_business (дата обращения: 02.04.2019).
106. Степанов, И. Индекс ожиданий // Эксперт Сибирь» №35-38(535) [Электронный ресурс]. – URL:<https://expert.ru/siberia/2019/35/indeks-ozhidanij/> (дата обращения: 03.10.2019).
107. Субоч, Ф. Кластерообразующие платформы бизнес-сетей производства продуктов здорового питания в аспекте инновационного обеспечения национальной продовольственной конкурентоустойчивости // Аграрная экономика. – 2018. – № 7. – С. 2-17.
108. Сунгатуллина, Л.А. Функции саморегулируемых организаций // Ученые записки казанского университета. Гуманитарные науки. – 2014. – Том 156. Кн. 4. – С. 118-129.
109. Тарасова, Е.Е. Ткаченко, С.Н. Модель управления бизнес-процессами коммерческой деятельности организаций потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2010. – № 1. – С. 5–11.

110. Тейванов, С.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционное проектирование франчайзинга // Инвестиции. – 2007. – № 8(47). – С. 54-61.
111. Темнова, Н.К. Применение систем бизнес-аналитики для финансового обеспечения хозяйственной деятельности предприятия // Финансовая грамотность – залог благополучия населения. Материалы всероссийской научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во СПбГУПТИД, 2019. – С. 190-194.
112. Терешина, МВ. Формирование механизма устойчивого развития региона: экономические и институциональные условия. Автореферат дисс. ... доктора экон. наук. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009. – 42 с.
113. Томашицкая, И.В. Некоторые подходы к определению сфер предпринимательской деятельности с избыточным и недостаточным государственным регулированием // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – № 70. – С. 84-106.
114. Тревожащие проблемы [Электронный ресурс]. – URL:<https://www.levada.ru/2019/09/25/trevozhashhie-problemy-2/> (дата обращения: 12.10.2019).
115. Тумаланов, Н.В., Урусова, И.Н. Реализация интересов выживания в процессе трансформации институциональных систем // *Oeconomia et Jus*. – 2015. – № 2. – С. 27-37.
116. Удалов, А.Н. Региональные инвестиции и основные положения региональной инвестиционной политики // Интернет-журнал Наукovedение. – 2016 – Том 8. № 2 [Электронный ресурс]. – URL:<http://naukovedenie.ru/PDF/71EVN216.pdf> (дата обращения: 11.01.2019).
117. Указ Президента РФ от 23 июля 2003 г. № 824 «О мерах по проведению административной реформы в 2003-2004 годах» [Электронный ресурс]. – URL:<https://base.garant.ru/186148/> (дата обращения: 29.11.2017).

118. Упорова, И.В., Штиллер, М.В. Экономические аспекты регулирования малого бизнеса в России // *Аудит.* – 2019. – № 1. – С. 39-42.
119. Фадеева, Е.С. Саморегулируемая организация как способ организации сотрудничества субъектов малого и среднего предпринимательства // *Вестник современных исследований.* – 2019. – № .14 (28). – С. 77-80.
120. Федеральный закон № 185-ФЗ 3 июля 2018 г «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации в целях расширения имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – URL:<https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=316002> (дата обращения: 17.09.2018).
121. Федеральный Закон от 01.12.2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (ред. от 03.08.2018 г.) [Электронный ресурс]. – URL:<https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=263335> (дата обращения: 17.11.2018).
122. Федеральный Закон от 27.07.2006 г. №149-ФЗ (ред. от 18.03.2019 г.) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
123. Федоров, И.В. Хозяйственные связи в СССР. Вопросы теории правового регулирования. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 1978. – 202 с.
124. Франшизы в городе Санкт-Петербург [Электронный ресурс]. – URL:<https://franshiza.ru/cities/sankt-peterburg/> (дата обращения: 29.07.2019).
125. Харламов, А.В., Харламова, Т.Л. Особенности государственного управления национальной экономикой в период глобализации // *Вестник НГУЭУ.* – 2015. – № 1. – С. 10-17.
126. Харламов, А.В., Харламова, Т.Л. Трансформация российской хозяйственной системы: теоретические и практические аспекты // *Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент.* – 2019. – Т.9. № 4. – С. 8-16.

127. Харламов, А.В., Харламова, Т.Л. Экономическая политика совершенствования предпринимательской среды // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 3(20). – С. 11-19.
128. Харламова, Т.Л. Возрастание инновационной активности предпринимательских структур в условиях глобализации / Процессы глобальной экономики. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – С. 307-314.
129. Харламова, Т.Л., Зирченко, Л.А. Управление развитием предпринимательских структур в условиях нестабильности и рисков // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3 Экономические, Гуманитарные и Общественные науки. – 2018. – № 3. – С. 37-41.
130. Харламова, Т.Л. Институты и система управления мегаполисом // Новая модель экономики России: условия и основные направления инновационного развития. Сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Тамбов, 18-19 октября 2011 г. – Тамбов: Изд-во «Бизнес-Наука-Общество», 2012. – С. 145-151.
131. Харламова, Т.Л. Механизм совершенствования организационного поведения предпринимательских структур. Дисс. ... канд. эконом. наук. – СПб: СПбТЭИ, 2006. – 150 с.
132. Харламова, Т.Л. Экономические интересы государства в условиях глобализации // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии: 19-я Международная научно-практическая конференция. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 21-24.
133. Чернопятков, А.М. Развитие механизма государственного регулирования и его влияние на предпринимательскую деятельность в Российской Федерации: монография. – М.: РУСАЙНС, 2017. – 264 с.

134. Черных, П.А., Дьяконова, С.Н. Гудвилл – ценный актив предприятия // Инновации, технологии и бизнес. – 2019. – № 1(5). – С. 70-73.
135. Чирук, И.С., Харламов, А.В. Изменение концепции экономической политики государства в условиях глобализации // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2005. – № 2. – С. 5-18.
136. Что будет с малым бизнесом: прогнозы на 2019-й [Электронный ресурс]. – URL:<https://www.klerk.ru/buh/articles/481187/> (дата обращения: 24.08.2019).
137. Что такое франчайзинг [Электронный ресурс]. – URL:https://rusfranch.ru/franchisees/chto_takoe_franchayzing/ (дата обращения: 07.03.2018).
138. Шабарина, Ю.С. Развитие предпринимательских сетей в регионе // Современный взгляд на науку и образование. Сборник научных статей. – М.: Изд-во «Перо», 2019. – С. 113-117.
139. Ширишова, Е.С., Пилипенко, И.А., Лыткин, Н.Н. Основные направления и инструменты государственного регулирования предпринимательской деятельности // Современные проблемы права, экономики и управления. – 2019. – № 1(8). – С. 144-151.
140. Шумпетер, Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
141. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М.: Директмедиа Пабблишинг, 2008. – 401 с.
142. Щеголев, В.В. Использование методики совместного анализа при определении потребительской ценности товаров промышленного назначения // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №6. – С. 156-159.
143. Юдникова, Е.С. Теория и методология обеспечения системной конкурентоспособности торговых предпринимательских структур. Автореферат дисс. ... доктора экон. наук. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008. – 38 с.

144. Ющук, В.Е. Уязвимость деловой репутации организации в современной конкурентной среде // Журнал экономической теории. – 2018. – Т. 15. № 3. – С. 549-553.
145. Ялунер, Е.В. Обеспечение синергических эффектов реализации программ поддержки предпринимательства и импортозамещения // Журнал правовых и экономических исследований. – 2016. – № 1. – С. 218-222.
146. Burke, R.J. Corporate Reputation: Managing Opportunities and Threats. Surrey, England – Gower Publishing Ltd., 2011. – 290 p.
147. Camagni, R. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? // Seminal Studies in Regional and Urban Economics, 2017 [Электронный ресурс]. – URL:https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-57807-1_5 (дата обращения: 12.09.2018).
148. Cornish, S. Strategies for the Acquisition of Market Intelligence, and Implications for the Transferability of Information Inputs [Электронный ресурс]. – URL:https://www.researchgate.net/publication/227749684_Strategies_for_the_Acquisition_of_Market_Intelligence_and_Implications_for_the_Transferability_of_Information_Inputs/ (дата обращения: 11.10.2017).
149. Deshmukh, S.G. Manufacturing Competitiveness: Research Opportunities // ABV-Indian Institute of Information Technology & Management, Gwalior, 2017 [Электронный ресурс]. – URL:<http://www.indianjournals.com/ijor.aspx?target=ijor:ijgbc&volume=11&issue=1&article=001> (дата обращения: 22.04.2019).
150. Hanson, D. Strategic management: Competitiveness and globalisation – MA Hitt, RD Ireland, RE Hoskisson, 2016 [Электронный ресурс]. – URL:https://scholar.google.ru/scholar?as_ylo=2016&q=competitiveness&hl=ru&as_sdt=0,5 (дата обращения: 09.02.2017).

151. Hedin, H., Hirvensalo, I., Vaarnas, M. The handbook of market intelligence: understand, compete and grow in global markets. John Wiley & Sons, 2011. – 256 p.
152. Kokodey, T.A. A three-dimensional matrix model for determining the optimal strategic choice for a company // Periodica Polytechnica. Social and Management Sciences (Budapest University of Technology and Economics). – 2013. – № 21(2). – P. 59-65.
153. Malecki, EJ Economic competitiveness and regional development dynamics // Handbook of Regions and Competitiveness 2017 [Электронный ресурс]. – URL:https://books.google.ru/books?hl=ru&lr=&id=0HdHDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA136&dq=competitiveness&ots=uX533h-G7F&sig=pir1uffQLfzLI4ZSZ2bZxPR8fAo&redir_esc=y#v=onepage&q=competitiveness&f=false (дата обращения: 14.04.2019).
154. Mitra, J. Entrepreneurship, innovation and regional development, 2019 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/9781315543130> (дата обращения: 05.08.2019).
155. Gartner, W.B. What are we talking about when we talk about entrepreneurship? // Journal of Business Venturing. – 1990. – Vol. 5. № 1. – P. 15-25.
156. Paul, G. Iuliana, M.G. company competitiveness in sustainable conditions – Ovidius University Annals, Economic, 2018 [Электронный ресурс]. – URL:<http://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/wp-content/uploads/2018/08/4-1.pdf> (дата обращения: 19.11.2018).

Динамика и активность числа субъектов малого и среднего предпринимательства в региональном разрезе [90]

Субъект Федерации	Число активных компаний на 1000 чел. в трудоспособном возрасте и старше	Число предпринимателей на 1000 чел. в трудоспособном возрасте и старше	Изменение числа активных компаний, август 2018 г. - март 2019 г., % г/г	Чистый приток активных компаний из других регионов, % от числа активных в данном регионе в 2017 г.
Санкт-Петербург и Лен. обл.	39,08	40,54	- 0,11	0,21
Москва и Московская область	37,44	40,02	- 3,31%	0,16%
Калининградская область	36,87	35,33	1,61%	0,07%
Сахалинская область	36,45	36,33	2,23%	0,01%
Новосибирская область	35,37	37,28	- 1,24%	0,14%
Свердловская область	34,58	34,92	- 1,25%	- 0,05%
Магаданская область	33,59	33,14	0,48%	- 0,05%
Тюменская область	33,02	35,32	- 0,42%	0,20%
Камчатский край	32,64	33,21	8,03%	- 0,13%
Пермский край	30,74	31,79	- 2,65%	- 0,05%
Вологодская область	30,04	31,10	- 2,36%	0,04%
Республика Саха	29,61	35,64	1,14%	- 0,14%
Ярославская область	29,57	31,71	- 3,81%	0,01%
Удмуртская Республика	29,31	33,66	- 3,39%	- 0,06%
Приморский край	29,29	30,13	4,00%	- 0,04%
Краснодарский край	29,01	31,24	5,67%	0,26%

Ханты-Мансийский	28,67	28,49	- 0,81%	- 0,28%
Хабаровский край	28,18	27,82	- 0,06%	- 0,17%
Ямало-Ненецкий	27,82	28,28	- 3,00%	- 0,45%
Ивановская область	27,80	27,37	- 1,40%	- 0,08%
Белгородская область	27,77	30,35	- 1,78%	- 0,02%
Челябинская область	27,67	28,27	- 1,23%	- 0,10%
Калужская область	27,28	29,64	3,59%	- 0,06%
Самарская область	27,20	28,02	0,34%	0,00%
Ненецкий АО	27,19	31,42	1,05%	0,32%
Республика Карелия	27,03	26,86	1,04%	- 0,11%
Республика Татарстан	26,58	27,69	1,69%	- 0,03%
Томская область	26,54	26,90	- 1,58%	- 0,12%
Кировская область	26,49	27,34	0,72%	- 0,15%
Иркутская область	26,41	27,37	- 0,29%	- 0,06%
Костромская область	26,32	27,49	- 0,63%	- 0,14%
Нижегородская область	26,16	27,88	- 0,60%	- 0,05%
Ростовская область	26,12	28,30	3,48%	- 0,03%
Смоленская область	26,02	29,79	2,03%	- 0,02%
Красноярский край	25,92	26,55	- 0,35%	- 0,07%
Владимирская область	25,89	27,12	4,32%	- 0,18%
Республика Алтай	25,79	32,63	- 1,09%	- 0,14%
Воронежская область	25,66	26,67	1,01%	- 0,01%
Республика Коми	25,29	25,99	- 1,46%	- 0,43%
Амурская область	24,15	25,47	2,10%	- 0,23%
Тверская область	24,00	25,93	2,70%	- 0,08%
Орловская область	23,86	26,67	3,14%	- 0,05%

Архангельская область	23,84	24,81	3,63%	- 0,34%
Рязанская область	23,75	26,34	3,68%	- 0,10%
Чукотский АО*	23,70	31,50	10,71%	0,00%
Новгородская область	23,58	25,44	3,44%	- 0,18%
Чувашская Республика	23,42	24,89	6,90%	- 0,26%
Липецкая область	23,36	27,77	0,58%	- 0,17%
Тульская область	23,14	24,11	2,68%	- 0,15%
Мурманская область	22,90	22,60	- 2,47%	- 0,28%
Алтайский край	22,85	23,82	- 1,32%	- 0,12%
Ставропольский край	22,54	23,90	6,64%	- 0,13%
Омская область	22,49	24,18	- 2,67%	- 0,18%
Псковская область	22,20	25,17	- 0,32%	- 0,05%
Республика Хакасия	22,09	22,58	1,91%	0,09%
Ульяновская область	21,91	22,41	1,38%	- 0,06%
Республика Марий Эл	21,14	22,39	2,64%	- 0,11%
Пензенская область	20,61	22,45	2,31%	- 0,05%
Курская область	20,56	22,87	2,55%	- 0,13%
Волгоградская область	19,73	26,01	3,19%	- 0,33%
Республика Бурятия	19,70	20,70	2,08%	- 0,01%
Астраханская область	19,55	20,44	4,70%	- 0,09%
Саратовская область	19,50	21,76	5,29%	- 0,15%
Оренбургская область	19,45	21,20	3,76%	- 0,16%
Республика Башкортостан	19,26	21,56	2,45%	- 0,06%
Брянская область	19,17	20,75	6,41%	- 0,18%
Республика Адыгея	18,75	20,35	4,87%	- 0,36%
Курганская область	18,71	20,60	0,93%	- 0,51%

Тамбовская область	18,36	24,94	4,05%	- 0,14%
Еврейская автономная область	18,22	18,51	1,59%	- 0,04%
Кемеровская область	18,22	18,68	1,30%	- 0,33%
Забайкальский край	16,11	17,46	1,32%	- 0,17%
Республика Мордовия	16,08	17,02	4,41%	- 0,21%
Республика Калмыкия	15,50	17,22	5,21%	0,36%
Республика Тыва	14,47	16,58	7,12%	- 0,35%
Республика Карачаево-Черкесия*	11,58	13,31	8,95%	0,05%
Кабардино-Балкарская Республика*	10,41	13,19	0,94%	- 0,15%
Республика Северная Осетия-Алания*	9,85	11,55	4,74%	- 0,17%
Республика Дагестан*	4,76	6,10	14,83%	- 0,25%
Республика Ингушетия*	3,62	4,87	5,32%	0,00%
Чеченская Республика*	2,72	3,26	5,66%	0,95%
В среднем по стране	27,64	28,55	0,26%	

* регионы, для которых оценки могут содержать существенные погрешности

Реестр СРО строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области [92]

	Наименование	Регион
1.	Саморегулируемая организация Ассоциация «Объединение строителей Санкт-Петербурга» (СРОА «Объединение строителей Санкт-Петербурга»)	Санкт-Петербург
2.	Саморегулируемая организация Ассоциация компаний строительного комплекса «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ» (СРО А КСК "СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ")	Санкт-Петербург
3.	Ассоциация саморегулируемая организация «Балтийский строительный комплекс» (Ассоциация СРО «БСК»)	Санкт-Петербург
4.	Некоммерческое партнерство саморегулируемая организация «Межрегиональное объединение организаций железнодорожного строительства» (НП СРО «МООЖС»)	Санкт-Петербург
5.	Союз строителей "Газораспределительная система. Строительство" (СС «ГС»)	Санкт-Петербург
6.	Ассоциация строительных организаций «Саморегулируемая организация «Инжспецстрой-Электросетьстрой» (АСО «СРО «Инжспецстрой-Электросетьстрой»)	Санкт-Петербург
7.	Ассоциация Саморегулируемая организация «Центр развития строительства» (Ассоциация СРО «ЦРС»)	Санкт-Петербург
8.	Саморегулируемая организация Ассоциация «Объединение строителей подземных сооружений, промышленных и гражданских объектов» (СРО А «Объединение подземных строителей»)	Санкт-Петербург
9.	Ассоциация саморегулируемая организация «Управление строительными предприятиями Петербурга» (Ассоциация СРО «УСПП»)	Санкт-Петербург
10.	Ассоциация компаний, осуществляющих строительство «Саморегулируемая организация «Региональное строительное объединение» (Ассоциация «СРО «РСО»)	Санкт-Петербург
11.	Ассоциация «Саморегулируемая организация «Объединенные производители строительных работ» (Ассоциация «СРО «ОПСР»)	Санкт-Петербург
12.	Союз "Саморегулируемая организация "Первая	Санкт-

	Гильдия Строителей" (Союз "СРО "ПГС")	Петербург
13.	Ассоциация «Лига строительных организаций» (Ассоциация «ЛСО»)	Санкт-Петербург
14.	Ассоциация "Центр объединения строителей "СФЕРА-А" (Ассоциация "ЦОС "СФЕРА-А")	Санкт-Петербург
15.	Саморегулируемая организация Союз "Строители Петербурга" (СРО Союз "Строители Петербурга")	Санкт-Петербург
16.	Ассоциация Саморегулируемая организация «Строительный альянс Северо-Запада» (Ассоциация СРО «САСЗ»)	Санкт-Петербург
17.	Ассоциация Саморегулируемая организация «Межрегиональное объединение строительных компаний» (Ассоциация СРО «МОСК»)	Санкт-Петербург
18.	Ассоциация строителей «Саморегулируемая организация Санкт-Петербурга «Строительство. Инженерные системы» (АС «СРО СПб «Строительство. Инженерные системы»)	Санкт-Петербург
19.	Ассоциация Саморегулируемая организация «Содружество Строителей» (Ассоциация СРО «Содружество Строителей»)	Санкт-Петербург
20.	Ассоциация строительных компаний Саморегулируемая организация «Высотный Строительный Комплекс» (АСК СРО «ВСК»)	Санкт-Петербург
21.	Ассоциация "Саморегулируемая организация "Инженер-строитель" (Ассоциация СРО "Инженер-строитель")	Санкт-Петербург
22.	Саморегулируемая организация Ассоциация строительных организаций «ОПОРА-Строй» (СРО Ассоциация «ОПОРА-Строй»)	Санкт-Петербург
23.	Ассоциация строителей "Строительные ресурсы" (АС "Строительные ресурсы")	Санкт-Петербург
24.	Ассоциация строителей «Лучшие технологии строительства» (АС «Лучшие технологии строительства»)	Санкт-Петербург
25.	Ассоциация "Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство Объединение Строителей «ОсноваСтрой» (Ассоциация СРО «ОсноваСтрой»)	Санкт-Петербург
26.	Ассоциация строителей "Импульс" (АС «Импульс»)	Санкт-Петербург
27.	Ассоциация Субъектов Строительной Сферы «Гарантия Оптимальных Строительных Технологий» (АССС «ГОСТ»)	Санкт-Петербург
28.	Союз "Региональное объединение строителей	Санкт-

	Санкт-Петербурга" (Союз "РОС")	Петербург
29.	Ассоциация "Саморегулируемая организация "Строители Ленинградской области" (Ассоциация СРОСЛО)	Ленинградская область
30.	Ассоциация строителей «СтройРегион» (АС «СтройРегион»)	Ленинградская область
31.	Ассоциация строителей «Строители железнодорожных комплексов» (АС «Строители железнодорожных комплексов»)	Ленинградская область
32.	Союз организаций строительной отрасли «Строительный ресурс» (Союз «Строительный ресурс»)	Ленинградская область
33.	Ассоциация "СтройИндустрия" (АС "СтройИндустрия")	Ленинградская область
34.	Ассоциация строителей "Строительно-Индустриальное объединение"(АС "Строительно-Индустриальное объединение")	Ленинградская область
35.	Ассоциация "Строительный комплекс Ленинградской области" (Ассоциация "СК ЛО")	Ленинградская область