

УДК 334.012

М. М. Стрельник

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,
Санкт-Петербург, e-mail: creative.06@mail.ru

ФОРМЫ И СПОСОБЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ (ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ)

Ключевые слова: формы взаимодействия, способы (методы) взаимодействия, кооперация, координация, коллаборация, хозяйствующий субъект, хозяйственная деятельность, экономический агент, экономическая деятельность.

В данной статье рассматриваются формы и способы (методы) взаимодействия хозяйствующих субъектов. Автор анализирует взаимосвязь парных понятий, применяемых в российской научной и специализированной литературе: «хозяйствующий субъект», «хозяйствующая деятельность» и «экономический агент», «экономическая деятельность». Выделяют следующие формы взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов): кооперация, координация и коллаборация. В статье даются определения: «форма взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов)», «способ (метод) взаимодействия». Хозяйствующие субъекты могут выбирать различные способы (методы) организации взаимодействия друг с другом, например: совместное предприятие, государственно-частное партнерство, кластер и т.д. При этом хозяйствующие субъекты могут комбинировать способы (методы) организации взаимодействия, например: вначале создать совместное предприятие, которое затем будет участником кластера. В данной статье рассматриваются следующие ключевые свойства способов (методов) взаимодействия хозяйствующих субъектов: взаимодействие на основе «контракта» или «объединения капитала»; необходимость создания нового юридического лица; потребность в реструктуризации хозяйствующего субъекта (будущего участника взаимодействия). Знание отличительных особенностей способов организации взаимодействия хозяйствующих субъектов позволяет обосновано принимать решения при планировании и реализации мероприятий по организации взаимодействия хозяйствующих субъектов.

М. М. Strelnik

St. Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg,
e-mail: creative.06@mail.ru

FORMS AND METHODS OF BUSINESS ENTITIES INTERACTION (ECONOMIC AGENTS)

Keywords: forms of interaction, ways (methods) of interaction, cooperation, coordination, collaboration, business entity, business activity, economic agent, economic activity.

The forms and methods of business entities interaction are considered in the article. The author analyzes the relationship of paired definitions using in russian scientific and specialized literature: “business entity”, “business activity” and “economic agent”, “economic activity”. The following forms of interaction between business entities (economic agents) are distinguished: cooperation, coordination and collaboration. The following definitions are proposed in the article: “the form of interaction between business entities (economic agents)”, “the way (method) of interaction”. Business entities can choose different ways (methods) of interaction organizing with each other, for example: joint venture, public-private partnership, cluster, etc. At the same time, business entities can combine ways (methods) of interaction organizing, for example: in the beginning to set up a joint venture and then the joint venture becomes to be a participant of cluster. The following key features of business entity interaction are discussed in the article: interaction on the basis of a “contract” or “pooling of capital”; the need to create a new legal entity; the need of business entity restructuring (future interaction participant). The knowledge of distinctive features of the ways of business entities interaction organizing makes it possible to conclude decisions reasonably under planning and implementing measures to organize the interaction of business entities takes place.

Введение

Для национальных экономик в XXI веке в связи с напряжением в экономико-политическом сотрудничестве многих стран характерны: макроэкономические кризисы,

усиление конкуренции для российских компаний на международном и внутристрановом уровнях, снижение платежеспособного спроса внутри стран, росте инфляции, сокращением доступности материальных,

технологических, финансовых и иных ресурсов. Таким образом актуализируется потребность во взаимодействии внутринациональных хозяйствующих субъектов (экономических агентов) друг с другом, с целью объединения доступных ресурсов и усилий для противостояния и адаптации к появившимся вызовам ведения экономической (предпринимательской) деятельности.

В мировой практике отмечается высокая роль малых и средних предприятий (МСП) в обеспечении устойчивости национальных экономик. Страны с высокой долей малых и средних предприятий в экономике характеризуются более низкими и стабильными ценами, они меньше подвержены инфляционным процессам, их продукция более конкурентоспособна на мировом рынке. Для деятельности малых и средних предприятий характерны следующие слабые места: малая величина первоначального капитала и невозможность реализовать эффект масштаба [33].

Для экономики России характерна небольшая доля МСП (малых и средних предприятий), так доля МСП в ВВП России за 2021 год составляет 20,1% [40]. Небольшая доля МСП в России возможно объяснить историческими предпосылками. Россия является преемником РСФСР и до 1991 года экономика РСФСР была плановой на основе государственной собственности, а после проведения приватизации сохранилась значительная доля больших предприятий с государственным участием, как правила представители естественных монополий (например, ПАО «РЖД», ПАО «Газпром» и т.д.). Сохранилась значительная роль государства не только как регулятора, но и прямого участника экономических процессов по средствам ГУП, МУП и коммерческих предприятий со значительным государственным участием в капитале. Для России характерно выстраивание взаимодействия между большими предприятиями и большими предприятиями с представителями МСП.

С целью обеспечения устойчивого роста предприятий в условиях нестабильности экономической среды существует потребность во взаимодействии между экономическими субъектами, включая крупные и малые предприятия. Руководителям хозяйствующих субъектов необходимо понимание особенностей форм и способов (методов)

организации взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов) для принятия обоснованных решений при планировании и реализации мероприятий по организации взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Использование цифровых технологий целесообразно не только на уровне внутренних бизнес – процессов, но и при взаимодействии хозяйствующих субъектов. Появление новых и развитие уже существующих цифровых технологий также способствует интенсификации взаимодействия за счет упрощения, удешевления и автоматизации бизнес-процессов, способствует преодолению барьеров и повышению эффективности взаимодействия субъектов с разными масштабами экономической деятельности [32].

Цель исследования – рассмотреть формы взаимодействия хозяйствующих субъектов и определить ключевые свойства способов (методов) организации взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Материалы и методы исследования

В данной статье автором применялись следующие методы исследования: теоретический обзор, анализ, синтез и обобщение. Проводился анализ научных публикаций зарубежных и российских ученых, посвященных проблеме взаимодействия хозяйствующих субъектов. Автор применил сравнительный метод при сопоставлении способов (методов) взаимодействия хозяйствующих субъектов с целью выделения их общих и различных свойств.

Результаты исследования и их обсуждение

В экономической литературе применяются дефиниции, которые воспринимаются в качестве синонимов: «хозяйствующий субъект», «экономический агент». Необходимо провести анализ данного терминологического ряда, в связи с тем, что данные определения применяются для определения участника взаимодействия.

В законодательстве Российской Федерации даются определения понятию «хозяйствующий субъект». Впервые термин «хозяйствующий субъект» упоминается в законодательстве 22 марта 1991 в законе РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» [29] дается следующее опре-

деление: «хозяйствующие субъекты – российские и иностранные коммерческие организации и их объединения (союзы или ассоциации), некоммерческие организации, за исключением не занимающихся предпринимательской деятельностью, в том числе сельскохозяйственных потребительских кооперативов, а также индивидуальные предприниматели» [5].

В федеральном законе «О защите конкуренции» наблюдалась эволюция термина «хозяйствующий субъект». Так в статье 4 ФЗ «О защите конкуренции» редакции от 26.07.2006 N 135-ФЗ к хозяйствующим субъектам относили только «индивидуальных предпринимателей, коммерческие и некоммерческие организации, осуществляющие деятельность, приносящую им доход» [3]. В редакции этого же закона после поправок от 06.12.2011 дается следующее определение: «хозяйствующий субъект – это коммерческая организация, некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход, индивидуальный предприниматель, иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющее профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации и (или) лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации (например простое товарищество)» [2].

В Общероссийском классификаторе организационно-правовых форм (ОКОПФ) редакции 1999 года к «хозяйствующим субъектам» относятся любые юридические лица, а также организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и индивидуальные предприниматели [4]. Далее в обновленных редакциях ОКОПФ данное определение не указывалось.

Рассмотрим определения «хозяйствующий субъект», которые даются в научной литературе. Машкин Н.А. к хозяйствующим субъектам относит коммерческие организации, индивидуальных предпринимателей, а также некоммерческие организации, которые осуществляют деятельность, приносящую доход [10]. Умнов В.А. и Макарова Е.Б. под хозяйствующим субъектом понимают любые субъекты, занимающиеся хозяйственной деятельностью, а именно: лица

свободных профессий, саморегулируемые организации, торговые ассоциации, различные спортивные федерации, а также публичные образования. Авторы также выделяют, что основным видом хозяйствующих субъектов являются промышленные предприятия [34].

Фролова А.Н. выделяет следующие критерии хозяйствующего субъекта:

- наделенность в установленном законом порядке статусом субъекта права;
- профессиональное ведение в качестве основного вида однородной производственной деятельности, носящей предпринимательский характер, на основе обособленного имущества;
- использование собственной способности к труду (индивидуальные предприниматели) и (или) привлеченных трудовых ресурсов;
- осуществление руководство своей деятельностью (самостоятельно или с участием других хозяйствующих субъектов);
- приобретение от своего имени прав и обязанностей;
- наличие имущественной ответственности [43].

Необходимо отметить, что схожие критерии хозяйствующего субъекта, которые выделяет Фролова А. Н. являются ключевыми для термина «юридическое лицо», который приводится в статье 48 ГК РФ:

- юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде;
- юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм [1].

Некоторые авторы научных публикаций, среди которых Яндиев М.И., отождествляют хозяйствующего субъекта с понятием «субъект предпринимательской деятельности» [36]. Данной точки зрения придерживается и Кузнецов К.И., относя предпринимательские объединения, индивидуальных предпринимателей, юридические лица, ведущие предпринимательскую деятельность, к хозяйствующему субъекту [19]. Асаул А.Н. определяет предпринимательство, как особый вид хозяйственной деятельности, суть

которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия [6]. Отождествление дефиниций «хозяйствующего субъекта» и «субъект предпринимательской деятельности» не верно, в связи с тем, что не для всех организационно правовых форм «хозяйствующих субъектов» получение прибыли является основной целью их деятельности, а именно для некоммерческих юридических лиц. Например: ассоциаций (союзов), фондов и т.д.

В литературе для определения участников экономических отношений применяется термин «экономический агент». Экономический агент не только активно воздействует на социально-экономические процессы, но и сам является непосредственным участником этих процессов. Экономический агент – субъект, выполняющий одну или несколько социально-экономических функций в рамках межсубъектных отношений в экономике [21]. Линский Д.В. определяет «экономического агента», как любого субъекта общественно-хозяйственных отношений (домохозяйство, предприятие, государство и правительственные институты), участвующего в жизни хозяйственной деятельности общества — в производстве, потреблении, распределении и обмене продукта совокупного производства [22]. Домохозяйство – это экономический агент, состоящий из одного или более лиц, являющихся собственниками факторов производства (ресурсов) и основными потребителями товаров (услуг), которые удовлетворяют материальные потребности всего общества [11].

Понятия «хозяйствующий субъект» и «экономический агент» в российской научной литературе используются для определения акторов хозяйственной и экономической деятельности соответственно.

И. В. Ершова указывает, что экономическая деятельность является обобщающим понятием и включает следующие виды деятельности, которые характеризуются различными признаками, позволяющими проводить разграничение и проследить соотношение рассматриваемых категорий, что находит проявление в законодательстве, судебной практике и является предметом научных исследований:

- хозяйственная деятельность;
- предпринимательская деятельность;
- профессиональная деятельность, приносящая доход;
- коммерческая деятельность;
- торговая деятельность [16].

Хозяйственная деятельность как разновидность экономической деятельности заключается в осуществлении организации, обеспечении, руководстве и непосредственной реализации производства. Причем ее осуществление может быть направлено как на получение прибыли, так и на обеспечение собственных нужд субъекта [35].

Некоторые авторы приравнивают хозяйственную и экономическую деятельность. А.Я. Курбатов, отождествляя хозяйственную и экономическую деятельность, подчеркивал, что произошел осознанный отказ от использования понятия «хозяйственная деятельность» в законодательстве и юридической литературе Российской Федерации [8]. Это было связано с переходом к рыночной экономике и появлению в практике новых дефиниций.

В ряде работ применяются термины «экономическая (хозяйственная) деятельность» [28] или «хозяйственно-экономическая деятельность» [15]. Применение данных терминов подчеркивает неразрывность экономической и хозяйственной деятельности.

Белых В.С. выделил два подхода к определению термина «хозяйственная деятельность»:

- в широком смысле – хозяйственная деятельность совпадает с экономической деятельностью;

- в узком смысле – деятельность субъектов, направленная на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг стоимостного характера и ценовой определенности. Здесь понятия «экономическая деятельность» и «хозяйственная деятельность» соотносятся как род и вид [12]. Таким образом, в узком смысле хозяйственная деятельность является частью экономической деятельности.

Возможно сделать следующие выводы по практическому применению терминов «хозяйствующий субъект» и «экономический агент» в научной литературе:

- в России применение термина «хозяйствующий субъект» началось в период преобразования законодательства России

(«перестройки») для определения субъекта «хозяйственной деятельности», в то время как термин «экономический агент» применялся в иностранной научной литературе для определения субъекта «экономической деятельности». Таким образом в российской научной публикации часто используют понятие «хозяйствующий субъект» в качестве дефиниции относительно к участникам экономической деятельности;

- признаки «хозяйствующего субъекта» во многом соответствуют определению «юридическое лицо», исключение составляя организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица (например, простое товарищество, представительства, филиалы, которые не являются юридическими лицами);

- экономическая деятельность предполагает действия по планированию, принятию и реализации управленческого решения, которые могут осуществляться независимым актором (физическое, юридическое лицо или их объединения), что подразумевает субъектность участников экономической деятельности.

Автор данной статьи разделяет позицию, что понятие хозяйственная деятельность является неотъемлемой составной частью экономической деятельности, так как без хозяйственной деятельности акторов (субъектов) невозможно будет реализовать экономические процессы.

«Взаимодействие» в философии — это категория, отражающая процессы воздействия различных объектов друг на друга, их взаимную обусловленность, изменение состояния, взаимопереход, а также порождение одним объектом другого [30]. В экономической научной литературе под категорией «взаимодействие» понимается процесс согласования действий экономических субъектов, разделенных в пространстве и во времени по силе и содержанию, отражающий их воздействие друг на друга и их взаимную обусловленность [14]. При осуществлении своей деятельности хозяйственные субъекты взаимодействуют с субъектами внешней среды (потребители, поставщики, конкуренты, органы государственной власти и т.д.).

Взаимодействие между участниками экономической деятельности устанавливается посредством различных связей. Спектр связей между участниками варьируется от полной хозяйственно-финансовой и юридической самостоятельности участни-

ков при формировании и реализации связей до полной потери самостоятельности в результате использования «жесткой» формы интеграции. Также связи взаимодействия могут отличаться по степени их устойчивости: от высокой степени их устойчивости к различным колебаниям внешней среды до их полного распада в результате воздействия на них [23].

Исследование взаимодействия между заинтересованными сторонами начинается с теории кооперации. Теория кооперации появилась в XIX веке (основатели Шарль Фурье и Роберт Оуэн), изначально под кооперативом понималось «социалистическое устройство человеческого общества» в основе деятельности которых лежали коллективизм, сотрудничество, взаимопомощь. Кооператив изначально противопоставлялся принципу конкуренции в капиталистическом обществе классической политэкономии [9, 26]. С течением времени понятие кооператив и область его применения изменялись. Кузнецова Е. П. рассматривая кооперационные связи между малым и крупным бизнесом под кооперацией понимает долговременные договорные отношения между малым и крупным предприятием в сфере производства и сбыта продукции, материально-технического обеспечения производственного процесса, научно-исследовательских разработок, осуществляемых с целью повышения общей эффективности хозяйственной деятельности [20]. Международный кооперативный альянс (ICA) утвердил следующее определение: кооператив – «это автономное объединение людей, объединившихся добровольно для удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных потребностей и устремлений посредством совместного владения и демократически контролируемого предприятия» [41]. По мнению Костенко О.В. кооперация участников цепочек ценности является новой формой конкурентной борьбы в современном мире [18].

Помимо кооперации выделяют также следующие формы взаимодействия: координацию и коллаборацию субъектов предпринимательства. Существует проблема определения различия между терминами кооперация, координация, коллаборация.

Кооперация, координация, коллаборация являются основой межорганизационных взаимодействий (interorganizational relationships) [37].

Отличия между понятиями заключаются в следующем:

- координация — это согласование совместной работы, объединение различных частей или групп в единое целое, для совместного достижения общих (IOR) целей, в то время как кооперация – процесс совместной работы независимых субъектов предпринимательства для достижения общей (согласованной) цели в долгосрочной перспективе.

- коллаборация означает добровольную помощь другим в достижении общей цели IOR или частной цели участника. Коллаборация носит обычно стратегический характер [39, 42].

Следует отметить, что появление новых цифровых технологий и внедрение их в бизнес-процессы экономических агентов способствует установлению связей между ними. В частности, развитие технологий взаимодействия на основе использования облачных технологий и low code платформ широкого доступа, обеспечиваемого относительной простотой пользования и мобильностью доступа. Такие платформы способны обеспечивать возможность простого мобильного доступа к цифровым сервисам и программным продуктам широкому кругу пользователей взаимодействующих организаций. В частности, они могут обеспечивать доступ к базам данных и программным средствам их обработки, в том числе с применением методов машинного обучения. Таким образом повышается эффективность экономической деятельности хозяйствующих субъектов при использовании в их взаимодействии современных цифровых технологий [38].

На основе анализа литературы взаимодействия экономических субъектов возможно дать следующее определение понятия «форма взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов)» – это характер деятельности участников взаимодействия, отражающий признание участниками взаимодействия степени индивидуальной вовлеченности и объединения совместных усилий при реализации совместных мероприятий участников. Формами взаимодействия являются: кооперация, координация, коллаборация. В основе формы взаимодействия хозяйствующих субъектов лежит способ (метод) взаимодействия хозяйствующих субъектов. *Способ (метод) взаимодействия* – это совокупность практи-

ческих действий, предпринимаемых хозяйствующими субъектами для установления взаимодействия друг с другом.

В статье далее будут рассматриваться следующие способы (методы) взаимодействия:

- субконтрактинг;
- аутсорсинг;
- кластер;
- консорциум;
- ассоциация (союз);
- совместное предприятие;
- холдинг;
- государственно-частное партнерство;
- лизинг;
- франчайзинг;
- краудфандинг.

Хозяйствующие субъекты могут выбирать различные способы (методы) организации взаимодействия друг с другом, например: совместное предприятие, государственно-частное партнерство, кластер и т.д. При этом хозяйствующие субъекты могут комбинировать способы (методы) организации взаимодействия, например: вначале создать совместное предприятие, которое затем будет участником кластера.

Способы (методы) взаимодействия, нарушающие антимонопольное законодательство не будут рассматриваться в данной статье, например, картель и т.д. Также за рамками рассмотрения данной статьи остается взаимодействие на основе договора купли-продажи, уступки требований и т.д.

Цели и свойства способов (методов) организации взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов) представлены в таблице.

Безусловно мотивом стать участником взаимодействия с другим хозяйствующим субъектом (экономическим агентом) для хозяйствующего субъекта (экономического агента) является желание повысить эффективность своей деятельности, например рентабельность. Автор данной статьи приводит в таблице примеры основных целей участников взаимодействия.

В данной статье рассматриваются следующие ключевые свойства способов (методов) взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов):

- взаимодействие на основе «контракта» или «объединения капитала»;
- необходимость создания нового юридического лица;
- потребность в реструктуризации будущего участника взаимодействия.

Ключевые свойства способов (методов) организации взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов)*

№	Способы (методы) организации взаимодействия	Цель участников взаимодействия	Свойства способа (метода) организации взаимодействия		
			Основа создания взаимодействия**	Появление нового юридического лица***	Потребность в реструктуризации участников****
1	Субконтрактинг	Выполнение контракта заказчиком на поставку своей продукции при нехватке собственной производственной мощности на основе размещения заказа на другом предприятии по изготовлению продукции в соответствии со своими требованиями и стандартами.	КТ	НЕТ	НЕТ
2	Аутсорсинг	<ul style="list-style-type: none"> • Неосновные виды деятельности и бизнес-процессы передаются на аутсорсинг; повышение внимание заказчика на основном для себя виде деятельности. • Выполнение работ, оказание услуг или производство продукции на долгосрочной основе специализированными организациями. [25] 	КТ	НЕТ	ДА
3	Кластер	<ul style="list-style-type: none"> • Облегчение вхождения в глобальные цепочки и сети создания новых продуктов и технологий. • Выход на новые рынки сбыта, обеспечивающий рост бизнеса каждого участника кластера. • Рост репутации участника кластера, популярности торговой марки, усиление бренда. [7], [13] 	КТ	НЕТ/ДА	НЕТ
4	Консорциум	Координация деятельности для выполнения крупных экономических или социальных проектов на основе добровольного взаимодействия.	КТ	НЕТ	НЕТ
5	Совместное предприятие	Объединение капитала и иных ресурсов для совместного управления, распределения прибыли и рисков между участниками.	КЛ	ДА	ДА
6	Ассоциация (союз)	Представление и защита общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющим некоммерческий характер целей (ст. 123.8 ГК РФ) [1].	КТ	ДА	НЕТ

Окончание табл.

№	Способы (методы) организации взаимодействия	Цель участников взаимодействия	Свойства способа (метода) организации взаимодействия		
			Основа создания взаимодействия**	Появление нового юридического лица***	Потребность в реструктуризации участников****
7	Холдинг	<ul style="list-style-type: none"> • Диверсификация бизнеса материнской компании. • Получение доступа материнской компании к новым рынкам и технологиям по средствам включения новых участников в холдинг. • Сохранение контроля материнской компании над участниками холдинга, что позволяет принимать решения по изменению состава холдинга, бизнес-процессов между участниками холдинга. • Получение дочерней компании доступа к ресурсам, компетенциям материнской компании и/или других дочерних компаний в рамках холдинга. 	КЛ	НЕТ/ДА	ДА
8	Государственно-частное партнерство	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение ресурсного обеспечения государственных инфраструктурных проектов за счет привлечения частного капитала. • Повышение эффективности реализации инфраструктурных проектов и их дальнейшего обслуживания. • Сокращение государственных расходов и повышение эффективности принятия управленческих решений. 	КТ	НЕТ	НЕТ
9	Франчайзинг	Для франчайзера – увеличение дохода за счет передачи за вознаграждение право вести бизнес, используя свои имя (бренд). Для франчайзи – получение возможности использования известного бренда, товарного знака и доступа к бизнес-моделям известных компаний.	КТ	НЕТ	НЕТ
10	Лизинг	Получить возможность использовать имущество без права владения им. При этом участвует несколько субъектов – лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга, также могут привлекаться финансовые институты (банки, страховые компании и т.д.).	КТ	НЕТ	НЕТ
12	Краудфандинг	Финансирование деятельности хозяйствующего субъекта (экономического агента).	КТ	ДА	НЕТ

*Источник: автор, на основе [1, 7, 13, 17, 24, 25, 27, 31, 32].

** «КТ» – контракт; «КЛ» – объединение капитала.

*** Новое юридическое лицо появляется – «ДА»; новое юридическое лицо не появляется – «НЕТ».

**** Предприятие при взаимодействии с экономическими субъектами необходимо будет провести свою реструктуризацию – «ДА»; нет необходимости в проведении реструктуризации предприятия при взаимодействии с экономическими субъектами – «НЕТ».

Под основой создания взаимодействия понимается принцип установления взаимодействия участников. Если участники взаимодействия заинтересованы в концентрации капитала с целью координации совместных действий, то такое взаимодействие рассматривается как взаимодействие на основе капитала. Если участники взаимодействия договариваются о последовательности своих совместных действий в рамках взаимодействия, то взаимодействие основано на договоре (контракте). Бывают случаи, когда предметом взаимодействия хозяйствующих субъектов является капитал (включая денежные средства), но тем не менее участники взаимодействия не намериваются концентрировать данный капитал с целью координации совместных действий. Например: лизинг; краудфандинг.

Участникам взаимодействия на основе контракта проще выйти из него, чем участникам взаимодействия на основе капитала. Это связано с тем, что сформированный в начале взаимодействия участников капитал с течением времени изменяет свою величину (увеличивается или уменьшается), таким образом появляется трудность в определении «справедливой» доли капитала участника взаимодействия при его выходе из взаимодействия хозяйствующих субъектов.

К способам взаимодействия на основе контракта относятся: субконтрактинг; аутсорсинг; кластер; консорциум; ассоциация (союз); государственно-частное партнерство; франчайзинг; лизинг; краудфандинг. Несмотря на то, что для лизинга, краудфандинга, предметом взаимодействия является капитал, но его реципиенты не теряют самостоятельности при его получении. Основа создания перечисленных способов (методов) взаимодействия является контракт. При данных способах организации взаимодействия следует отметить, что одни участники передают капитал другим участникам взаимодействия, но с целью получения своей прибыли на вложенный капитал, а не для организации совместной деятельности или контроля деятельности участников, получивших данный капитал. Холдинг, совместное предприятие, товарищество являются способами взаимодействия на основе капитала.

В результате организации взаимодействия хозяйствующих субъектов могут появляться (учреждаться) новые юридические лица. Новые юридические лица, которые от-

существовали ранее (до установления взаимодействия), исполняют функции по согласованию, координации, организации деятельности участников взаимодействия, принимают участие в таком взаимодействии. Новые юридические лица появляются при следующих способах (методах) взаимодействия:

- кластер;
- ассоциация (союз);
- совместное предприятие;
- лизинг;
- краудфандинг.

При создании холдинга может как учреждаться новое юридическое лицо (головная организация холдинга), так и один из участников взаимодействия может стать головной организацией холдинга. В литературе используются синонимы «головная организация холдинга» и «материнская организация холдинга». При создании кластера также кто-то из участников может выполнять задачи специализированной организации кластера, в таком случае новое юридическое лицо не учреждается.

При следующих способах организации взаимодействия хозяйствующих субъектов новые юридические лица не учреждаются: субконтрактинг, аутсорсинг, консорциум, государственно-частное партнерство, франчайзинг.

Следующие способы (методы) установления взаимодействия требуют проведения реструктуризации участников: аутсорсинг, совместное предприятие, холдинг. Реструктуризация участников не требуется при следующих способах (методов) установления взаимодействия: субконтрактинг, кластер, консорциум, ассоциация (союз), государственно-частное партнерство, лизинг, краудфандинг. Следует отметить, что решение по проведению реструктуризации может быть принято при любом способе (методе) установления взаимодействия, если это повышает эффективность участника взаимодействия.

Заключение

В научной, практической литературе и законодательстве России применение термина хозяйствующий субъект началось в период преобразования законодательства России («перестройки») для определения субъекта «хозяйственной деятельности», в то время как термин «экономический агент» применялся в иностранной научной литературе для определения субъекта

«экономической деятельности». Признаки «хозяйствующего субъекта» соответствуют определению «юридическое лицо», исключение составляя организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица (например, простое товарищество, представительства, филиалы, которые не являются юридическими лицами). Экономическая деятельность предполагает действия по планированию, принятию и реализации управленческого решения, которые может осуществлять только независимый актор (физическое, юридическое лицо или их объединения), что подразумевает субъектность участников экономической деятельности.

Автор данной статьи разделяет позицию, что понятие хозяйственная деятельность является неотъемлемой составной частью экономической деятельности, так как без хозяйственной деятельности акторов (субъектов) невозможно будет реализовать экономические процессы.

Выделяют следующие формы взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов): кооперация, координация и коллаборация. Автор статьи дает определения следующим понятиям: «форма взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов)», «способ (метод) взаимодействия». «*Форма взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов)*» – это характер деятельности участников взаимодействия, отражающий признание участниками взаимодействия степени индивидуальной вовлеченности и объединения совместных усилий при реализации совместных мероприятий участников. *Способ (метод) взаимодействия* – это совокупность практических действий, предпринимаемых хозяйствующими субъектами для установления взаимодействия друг с другом. Хозяйствующие субъекты могут выбирать различные способы (методы) организации взаимодействия друг с другом, например: совместное предприятие, госу-

дарственно-частное партнерство, кластер и т.д. При этом хозяйствующие субъекты могут комбинировать способы (методы) организации взаимодействия, например, создать совместное предприятие, которое будет в дальнейшем участником кластера. К тому же кластер или его участники могут взаимодействовать на основе иных способах с организациями (предприятиями), не входящих в кластер, например на основе субконтрактинга, краудфандинга и т.д.

В данной статье рассматриваются следующие ключевые свойства способов (методов) взаимодействия хозяйствующих субъектов (экономических агентов):

- взаимодействие на основе «контракта» или «объединения капитала»;
- необходимость создания нового юридического лица;
- потребность в реструктуризации хозяйствующего субъекта (будущего участника взаимодействия).

Участникам взаимодействия на основе контракта проще выйти из него, чем участникам взаимодействия на основе капитала. Некоторые способы установления взаимодействия могут требовать появления (учреждения) новых юридических лиц. Следует отметить, что решение по проведению реструктуризации может быть принято при любом способе (методе) установления взаимодействия, если это повышает эффективность участника взаимодействия.

Существует множество причин взаимодействия хозяйствующих субъектов, среди которых выделяют: недостаточность ресурсов, желание получить результат, который не может достичь каждый участник взаимодействия, обеспечение устойчивого развития участников взаимодействия. Знание отличительных особенностей способов организации взаимодействия хозяйствующих субъектов позволяет обосновано принимать решения при планировании и реализации мероприятий по организации взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // ЭПС Система ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения: 10.01.2023).
1. ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 30.01.2023).

2. ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ // ФГБУ «Редакция «Российской газеты» [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/documents/2006/07/27/zaschita-konkurencii.html> (дата обращения: 30.01.2023).
3. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм (ОКОПФ) в увязке с кодами КОПФ (утв. постановлением Госстандарта РФ от 30 марта 1999 г. N 97) // ЭПС Система ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/181537/> (дата обращения: 15.01.2023).
4. Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» 22 марта 1991 года N 948-1 // Совет по предпринимательству при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garweb.ru/project/spprinfo/documents/5108/5108-01.htm> (дата обращения: 01.02.2023).
5. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. СПб.: Институт проблем экономического возрождения, 2009. 209 с.
6. Дежина И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? М.: Издательство Института Гайдара, 2013. 124 с.
7. Курбатов А.Я. Сочетание частных и публичных интересов при правовом регулировании предпринимательской деятельности. М.: Центр ЮрИнфоР, 2001. 212 с.
8. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения: учебное пособие. М.: Новус-Л, 2000. 326 с.
9. Машкин Н.А. Хозяйственное право в механизме управления рыночной экономики: монография. М.: Изд-во МИЭП, 2016. 116 с.
10. Носова С.С. Микроэкономика в вопросах и ответах: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2012. 224 с.
11. Белых В.С. Отношения в сфере предпринимательства как предмет предпринимательского права // Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права: сборник научных статей. Том 5. М.: Волтерс Клувер, 2005. С. 31-48.
12. Боев А.Г., Воронин С.И. Методические основы оценки целесообразности интеграции предприятий в промышленные кластеры // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2010. № 3. С. 15-19.
13. Грекова Г.И., Федотова Е.И. Взаимодействие хозяйствующих субъектов: экономическая сущность и содержание // Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2015. № 2(18). С. 12-18.
14. Дилигенский Н.В., Матвеева Е.А. Организация планирования и управления хозяйственно-экономической деятельностью предприятия с использованием концепции сбалансированной системы показателей // Инфокоммуникационные технологии. 2012. Т. 10, № 4. С. 74-79.
15. Ершова И.В. Экономическая деятельность: понятие и соотношение со смежными категориями // Lex Russica (Русский закон). 2016. № 9(118). С. 46-61.
16. Костенко О.В. Цели как основа стратегии участия предприятия в кластере // Инновационная наука. 2015. №12-1. С. 144-148.
17. Костенко О.В. Эволюция теорий конкуренции: модели и инструменты конкурентной борьбы // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 11-1. С. 111-116.
18. Кузнецов К.И. Понятие «хозяйствующий субъект» в предпринимательском праве // Право и экономика. 2018. № 12(370). С. 18–25.
19. Кузнецова Е.П. Основные подходы к понятию кооперационных связей малого и крупного бизнеса // Вопросы территориального развития. 2017. № 4 (39). С. 2.-12.
20. Куссый М.Ю., Королев О.Л. Введение в концепцию взаимного влияния актуальной институциональной системы и межсубъектных отношений в экономике в рамках парадигмы трехуровневой системной иерархии (макро/ мезо/ микро) // Друкеровский вестник. 2020. № 1 (33). С. 44-59.
21. Линский Д.В. Конкретизация категории «экономический агент» // Вестник Академии знаний. 2019. № 34 (5). С. 136-146.
22. Лобова С.В. Теоретико-методологические аспекты организационных взаимодействий участников рынка // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1(39). С. 52-57.
23. Малашкина О.Ф. Консорциум как модель управления развитием высокотехнологичных компаний // Экономика и социум: современные модели развития. 2020. Т. 10, № 1(27). С. 69-82.
24. Мещерякова С.А., Давлетшина Л.М. Сущность и механизм аутсорсинговой модели бизнеса // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 2(51). С. 175-179.
25. Палладина М.И., Воронина Н.П. Истоки возникновения кооперативной теории, кооперативов и развития кооперативного движения // Государство и право. 2014. №4. С. 83–95.

26. Сазонов В.Е. Преимущества, недостатки и риски государственно-частного партнерства // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2012. № 3. С. 99-108.
27. Салиева Р.Н. Особенности экономической (хозяйственной) деятельности в энергетическом секторе экономики // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2015. № 6(55). С. 1117-1121.
28. Семеусов В.А., Кулиш А.В. О хозяйствующих субъектах и субъектах предпринимательской деятельности // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3. С. 116-119.
29. Старцев М.В. Категория «взаимодействие» в философской, социологической, психологической и педагогической литературе // Гаудеамус. 2007. Т. 1. № 11. С. 49-61.
30. Стрельник М.М. Альтернативные формы финансирования деятельности предприятий (b2b лендинг, краудинвестинг, инвестиционное товарищество) // Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект: материалы VIII Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 23 мая 2019 года). СПб.: ООО «НПО ПБ АС», 2019. С. 550-555.
31. Стрельник М.М. Источники финансирования кластера и его участников // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 9-1. С. 155-165
32. Тимофеев В.И. Роль малых и средних предприятий в российской экономике // ВУЗ. XXI век. 2015. № 1 (47). С. 99-112.
33. Умнов В.А., Макарова Е.Б. Понятие хозяйствующего субъекта и его роль в развитии российской промышленности // Государственное управление. Электронный вестник. 2021. № 86. С. 74-88.
34. Шувалов И.И. Правовая категория «предпринимательская деятельность»: законодательная дефиниция и реальность // Журнал российского права. 2020. № 5. С. 59-65.
35. Яндиев М.И. Теория финансов: необходима корректировка восприятия // Финансы. 2013. № 5. С. 60-64.
36. Castañer X., Oliveira N. Collaboration, Coordination, and Cooperation Among Organizations: Establishing the Distinctive Meanings of These Terms Through a Systematic Literature Review // Journal of Management. 2020. Vol. 46, Is. 6. P. 965-1001.
37. Kunin V.A., Strelnik M.M. Possibility of digital technology use to improve the efficiency of economic entities interaction // Challenges and Solutions in the Digital Economy and Finance: Proceedings of the 5th International Scientific Conference on Digital Economy and Finances (Saint-Petersburg, 17–18 марта 2022 года). Cham, Switzerland: Springer Nature Switzerland AG, 2022. P. 9-18.
38. Wankmüller C., Reiner G. Coordination, cooperation and collaboration in relief supply chain management // Journal of Business Economics. 2020. № 90. P. 239–276.
39. Доля малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте // ЕМИСС Государственная Статистика. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/59206> (дата обращения: 31.01.2021).
40. ICA. The International Co-operative Alliance Statement on Co-operative Identity. Review of International Co-operation. 1995. Vol. 88. No. 4. 131 p. URL: <https://www.ica.coop/sites/default/files/publication-files/volume-4-17629010-394871837.pdf> (дата обращения: 05.01.2023).
41. Weaver B. Coordination, Cooperation and Collaboration: Defining the C3 Framework Senior Capstone Project for Breanna Weaver, available at. 2012. URL: https://digitalcommons.bryant.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=honors_management (дата обращения: 10.01.2023).
42. Фролова Н.В. Правовая организация отраслевых промышленных комплексов: теоретические основы исследования и практика правового регулирования: на примере нефтедобывающего комплекса: дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.03. Москва, 2009. 517 с.