

Бычкова Гульфира Мубараковна,
к.э.н., доцент, Ангарский государственный технический университет,
e-mail: gulfira_agta49@mail.ru
Смирнова Ираида Алексеевна,
обучающаяся, Ангарский государственный технический университет,
e-mail: rrrrri98@mail.ru

КОНКУРЕНЦИЯ И СОВМЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

Bychkova G.M., Smirnova I.A.

COMPETITION AND JOINT ACTIVITIES: POINTS OF CONTACT

Аннотация. Обоснована эффективность и предложен инструментарий, мотивирующий к объединению конкурирующих субъектов малого бизнеса в простое товарищество.

Ключевые слова: малый бизнес, конкуренты, объединение, мотивация, эффективность, простое товарищество, совместная деятельность.

Abstract. The effectiveness is substantiated and a tool is proposed that motivates to unite competing small business entities into a simple partnership.

Keywords: small business, competitors, association, motivation, efficiency, simple partnership, joint activity.

Интерес к проблеме развития совместной деятельности в форме простого товарищества в малом бизнесе обусловлен значимостью данной сферы для развития экономики регионов. Недостаточная координация действий между звеньями системы малого предпринимательства, высокие риски и отсутствие резервов сказывается как на росте транзакционных издержек, недостаточной адаптированности предпринимателей к рынку товаров и услуг, так и на общей эффективности малого предпринимательства и, кроме того, сопровождается потерями бюджетов всех уровней.

Проблема, на решение которой направлено данное исследование, – это недостаточно полное раскрытие возможностей расширения субъектного состава простого товарищества за счет конкурентов.

Исследование же надежности и перспективности потенциальных партнеров в малом бизнесе всегда актуально.

Цель исследования – обосновать целесообразность включения в состав простого товарищества в малом бизнесе ближайших конкурентов.

Задачи исследования:

– оценка и анализ факторов, влияющих на формирование субъектного состава простого товарищества в малом бизнесе;

– обоснование необходимости и возможности расширения субъектного состава простого товарищества в малом бизнесе за счет ближайших конкурентов;

– разработка доступного инструментария для выявления и мотивации потенциальных участников совместной деятельности к объединению в простое товарищество в малом бизнесе.

Объектом исследования являются малые предприятия (МП) различного типа, реализующие свою деятельность в разных отраслях.

Предметом исследования являются отношения на основе совместной деятельности (СД) в форме простого товарищества (ПТ) между хозяйствующими субъектами в сфере малого бизнеса (МБ).

Цель создания ПТ может быть любой: ведение производственной, торговой деятельности, строительство, разработка, внесение в качестве вклада квот, промысловых лимитов, например, на вылов рыбы и т.д., за исключением деятельности, осуществление которой законодательно запрещено.

Важно то, что количество участников договора товарищества неограниченно. Объединиться могут два предпринимателя или целая группа, при этом объединение может осуществляться как в пределах региона, так и в разных странах, в том числе в среде только малого бизнеса (МБ + МБ).

Одно и то же лицо может участвовать в нескольких простых товариществах одновременно. Законодательство не запрещает МУП и иностранным партнерам участвовать в ПТ при соблюдении определенных требований. Не могут быть участником простого товарищества физические лица, не зарегистрированные как ПБОЮЛ, государственные предприятия, учреждения, некоммерческие организации.

Простое товарищество, при всей сложности его применения, – это уникальный инструмент, предоставляющий возможности для влияния на весь комплекс налоговой, имущественной и управленческой безопасности.

Преимущество применения договора простого товарищества в том, что он позволяет не только связать между собой несколько компаний, имеющих целью достижение совместного результата, но и достаточно гибко подходить к регулированию налоговых последствий деятельности каждого из товарищей [1].

Наиболее сложным моментом, с нашей точки зрения, является выявление потенциальных участников простого товарищества (ПТ) и принципы их объединения. Предполагаем, что наибольшие резервы повышения эффективности кроются в горизонтальной интеграции конкурентов применительно к совместной деятельности субъектов малого бизнеса. Поскольку возможность объединения со своими конкурентами – прямыми и косвенными, не совсем укладывается в менталитет российских бизнесменов.

Под горизонтальной интеграцией (ГИ) без образования ЮЛ в нашем исследовании мы понимаем установление интеграционных связей между субъектами малого бизнеса, производящими аналогичную продукцию. Это интеграция малых предприятий, находящихся на одинаковых этапах производства, на одном звене торговой цепи, работающих и конкурирующих на одном сегменте

рынка, в одной отрасли и специализирующихся на производстве однотипной или сходной продукции или предоставлении однотипных или сходных услуг. И что очень важно, это могут быть разные масштабы бизнеса (микро-, малые предприятия) и бизнесы могут быть территориально разобщены, но в целом объединение предполагает создание новых ниш и рынков.

Допускаем, что успешный опыт ГИ с образованием нового юридического лица может использоваться и в СД в форме ПТ. Поэтому адаптируем и распространяем общие принципы и подходы, применяемые в ГИ на совместную деятельность. В первую очередь сравниваем подходы к формированию критериев поиска потенциальных участников ГИ с образованием ЮЛ и в ПТ. Предлагаем использовать для нахождения потенциальных участников ПТ перечень функций, возможных к объединению, и представим их в таблице 1.

Таблица 1

Формирование критериев поиска потенциальных участников ПТ

Функция	ГИ	
	ЮЛ	ПТ
Консультационная поддержка бизнес-единицы	+	+
Формирование стратегии развития группы и бизнес-единицы	+	+/-
Утверждение планов бизнес-единицы, контроль их исполнения	+	+/-
Формирование и реализация единой учетной и финансовой политик	+	+/-
Разработка и реализация единой дивидендной политики	+	+/-
Формирование и реализация политики управления кредитным портфелем	+	+/-
Централизованное управление денежными потоками в группе (казначейские функции)	+	+/-
Налоговое планирование в группе	+	+
Формирование и реализация единой ценовой политики в группе, в ПТ	+/-	+
Управление процессом планирования	+	+/-
Организация и проведение финансового аудита бизнес-единицы	+	+/-
Управление инвестиционной политикой в группе, ПТ	+	+/-
Консолидация и анализ финансовой отчетности в группе, в ПТ	+	+/-
Реализация единой технологической политики	+	+/-
Реализация процесса закупок по ключевым продуктам в группе, в ПТ	+/-	+/-
Реализация единой маркетинговой политики	+/-	+
Реализация процесса продаж профильных продуктов	+/-	+
Организация и управление процессом реализации проектов развития в группе, в ПТ	+	+/-
Реализация единой кадровой политики	+	+/-
Юридическая поддержка деятельности бизнес-единицы	+	+/-
Обеспечение экономической безопасности в группе, в ПТ	+	+/-
Формирование единой системы информационной поддержки бизнес-единицы	+	+/-
Обеспечение экономической и информационной безопасности группы, ПТ	+	+/-
Разрешение корпоративных конфликтов, конфликтов в СД	+	+/-
Ведение бухгалтерского учета управляющей компанией, доверенным участником ПТ	+	+

Примечание к таблице: +\/- указаны там, где эти функции могут быть реализованы, а могут отсутствовать.

Выполнение большинства функций управления в ЮЛ обеспечивается в рамках организационной структуры. В простом товариществе мы предлагаем создание синергетически связанного бизнес-ядра. Реализовать предложение на практике возможно, поскольку ведение общих дел товарищей может быть возложено на одного из товарищей, и это могут быть функции: ведение бухгалтерского учета общего имущества товарищей; ведение общих дел от имени всех товарищей, включая заключение договоров с контрагентами; ведение общего учета операций, подлежащего обложению НДС [2]. Создание синергетически связанного бизнес-ядра предполагает передачу ведения общих дел доверенному товарищу, обладающему базовой компетенцией, глубокого понимающему определенные сектора отраслей, с целью поддержания и наращивания экономического потенциала ПТ.

В таблице 1 нами выделены наиболее значимые функции на момент объединения, и полагаем, что развитие СД может идти по пути постепенного расширения функций, обозначенных как возможные к реализации при объединении.

Адаптируем и систематизируем также цели и преимущества ГИ применительно к простому товариществу и представим их в таблице 2.

Таблица 2

Цели и преимущества горизонтальной интеграции в форме ПТ

Цели объединения	Преимущества
Разнообразие портфеля продукции, услуг	Увеличение потребительской базы
Расширение предложений, направленных непосредственно на потребителя	Синергетические усилия (совместные маркетинговые усилия, технологии и т. д.):
Увеличение доли рынка, выход на новые рынки	– увеличение дохода;
Снижение конкуренции	– снижение издержек за счет исключения дублирующих процессов;
Создание эффекта масштаба	– снижение издержек за счет эффекта массовости;
–	– снижение издержек за счет обмена опытом;
–	– снижение издержек за счет уменьшения конкуренции.

В случае, если участниками ПТ будет признана и принята идея создания синергетически связанного бизнес-ядра, возможна разработка совместной стратегии создания синергетических эффектов [3]. При этом перечень эффектов, получаемых при объединении и создании нового ЮЛ, нами дополнен, так как простое товарищество, объединяющее участников на Упрощенной системе налогообложения (УСН) и Общей системе налогообложения (ОСН), имеет пра-

во официально перераспределять прибыль на низконалоговые субъекты, что позволяет оптимизировать налог на прибыль и, соответственно, увеличить величину чистой прибыли, остающейся на развитие бизнеса. Стратегии создания синергетических эффектов и их показатели, дополненные и адаптированные к особенностям СД в форме ПТ, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Стратегии создания синергетических эффектов и их показатели

Стратегия	Содержание стратегии	Ожидаемый результат стратегии
Организационная	Изменение структуры и принципов управления, распространение новых методов управления	Рост эффективности управления ПТ. Рост инвестиционной привлекательности ПТ
Производственная	Комбинирование взаимодополняющих ресурсов, диверсификация ассортиментной политики	Рост производительности труда. Рост качества продукции. Увеличение производственных мощностей
Коммерческая	Выход на новые сегменты рынка. Диверсификация клиентуры	Увеличение рыночной власти. Увеличение доли рынка. Увеличение лояльности покупателей
Финансовая	Изменение структуры и цены источников финансирования, их состава, увеличение прибыли, остающейся в распоряжении бизнеса	Увеличение финансовой гибкости (получение доступа к дополнительным источникам финансирования). Уменьшение риска. Снижение налоговой нагрузки
Инновационная	Получение нематериальных активов, ноу-хау, брендов	Увеличение возможности участников ПТ в конкурентной борьбе. Увеличение лояльности покупателей. Улучшение имиджа участника ПТ
Инвестиционная	Получение дефицитных ресурсов, диверсификация бизнеса	Оптимизация производственного процесса. Защита от конкурентов

Нами установлено сходство явлений горизонтальной интеграции с образованием юридического лица и в рамках совместной деятельности в форме простого товарищества. Это позволило адаптировать общие принципы и подходы к интеграции в форме простого товарищества и применить 3.0 версию современной концепции маркетинга, которая говорит нам об отсутствии конкурентов, ведь каждое предприятие является потенциальным партнером другого в расширении рынка. Объединение конкурирующих субъектов малого бизнеса в простое товарищество свидетельствует о правильном понимании концепции и применении синергетического эффекта, ведь именно такой вид совместной работы позволяет решать любые проблемы с максимальным эффектом и выгодой.

В целом, обоснована возможность повышения эффективности функционирования субъектов малого бизнеса в результате совместной деятельности и предложен практический инструментарий мотивации к объединению в простое товарищество конкурирующих субъектов МБ: критерии поиска потенциальных участников ПТ, цели и преимущества объединения и стратегии создания синергетических эффектов, как основного потенциала развития.

Подводя итоги, можно сказать о том, что объединение нескольких компаний одного направления и одной сферы деятельности в ПТ создает в первую очередь эффект финансовой синергии, а объединение нескольких потоков синергии в конечном итоге создают эмерджентность – более высокий уровень развития участников совместной деятельности в форме простого товарищества.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Российская Федерация. Законы.** Гражданский кодекс, часть вторая: федер. закон РФ от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (с изм. и доп.). – Текст: электронный. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.04.22).

2. **Российская Федерация. Законы.** Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.). Текст: электронный. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.04.2022).

3. **Совместная деятельность в бизнесе.** – Текст: электронный. – URL: <http://bizguid.ru/sovместnaya-deyatelnost-v-biznese/> (дата обращения: 22.04.22).