

У. Г. Зиннуров, И. А. Янбердин, Р. М. Зайнуллин

РИСКИ ПРИ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК БИЗНЕСОВ РАЗЛИЧНОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ К ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ И СПОСОБЫ ИХ НИВЕЛИРОВАНИЯ

Рассмотрены характеристики рисков, обусловленных отсутствием или недостаточностью полной (или) достоверной информации о приобретаемом имущественном комплексе как бизнесе (ИКБ) разной степени готовности и связанных с неправильным структурированием сделки по его купле-продаже. Предложен методический инструментарий нивелирования этих рисков в виде многокритериальных моделей, оценивающих ценность ИКБ как товара, благонадежность его продавца, финансово-правовое состояние покупаемого ИКБ, полноту и правильность составления договора купли-продажи ИКБ. *Имущественный комплекс; бизнес; риск; договор купли-продажи; многокритериальная модель; нивелирование*

ВВЕДЕНИЕ

Продолжающийся мировой финансово-экономический кризис обострил необходимость купли-продажи отдельных имущественных комплексов как бизнесов (ИКБ) как наиболее привлекательный способ реструктуризации деятельности хозяйствующих субъектов. Это является актуальным прежде всего для крупных корпораций, какими, например, являются нефтегазовые компании. Их многомиллиардные в рублевом исчислении корпоративные имущественные комплексы имеют на балансе различного рода отдельные неэффективно действующие как профильные, так и непрофильные имущественные комплексы, как, например, объекты производства и переработки сельскохозяйственной продукции (пекарни, мельницы, мясоперерабатывающие и молокоперерабатывающие цехи и т. д.). Преимущество купли-продажи ИКБ перед другим способом реструктуризации – сдачи в аренду – состоит главным образом в значительно большем притоке денежных средств и отсутствии проблем управления этими активами. При акте купли-продажи ИКБ выступают как товар, представляют собой объекты разной сложности и готовности к функционированию. Так, одни ИКБ могут иметь сложную структуру и высокую готовность к функционированию, т. е. представлять собой предприятия как бизнесы, производящие или способные производить конкретную продукцию или услуги, иметь необходимую инфраструктуру и земельные участки, на которых они расположены, включая право собственности на них, а другие – иметь низкую степень готовности к функционированию, представляя собой отдельные недей-

ствующие (законсервированные) разрозненные виды основных средств (оборудование, здания, сооружения), не объединенные в конкретный технологический процесс производства определенной продукции [1].

Следует отметить, что и продавцов, и покупателей к акту купли-продажи ИКБ разной степени готовности побуждают разные мотивы. Продавцов к продаже ИКБ толкают их низкая прибыльность или даже убыточность, потеря стоимости в связи с износом, значительные издержки на поддержание в требуемой степени готовности в случае их бездействия (консервации), немалые денежные средства на уплату налога на имущество и земельного налога, необходимость выполнения социальных обязательств по оплате труда персоналу и т. д. Покупателей же к покупке ИКБ разной степени готовности побуждают: во-первых, неудовлетворенность той долей рынка, которую занимает их основной бизнес до покупки ИКБ; во-вторых, недостаточно высокая стоимость (капитализация) этого бизнеса; в-третьих, низкий уровень комплексности цикла с точки зрения замкнутости или интеграции производственного цикла; в-четвертых, низкая степень диверсификации основного бизнеса и связанный с ней высокий уровень риска и, наконец, низкий уровень эффективности или даже убыточность этого бизнеса [1].

Однако и продавцов, и покупателей ИКБ разной степени готовности в реализации сделки по их купле-продаже ожидают риски, которые могут привести к нежелательным последствиям. Для лучшего понимания природы этих рисков рассмотрим содержание механизма совершения сделок по купле-продаже ИКБ разной степени готовности.

1. МЕХАНИЗМ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК БИЗНЕСОВ РАЗНОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ К ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ

Понимая механизм купли-продажи ИКБ в виде системы законодательно установленных норм, установок и процедур («правил игры») перехода прав собственности на эти ИКБ от одного владельца (продавца) к другому (покупателю), представим этот процесс как выполнение самостоятельных проектов и продавцом и покупателем, так и выполнение ими совместного проекта реализации сделки [2].

Перечень процедур, выполняемых самостоятельно продавцом, составляет основу проекта предпродажной подготовки. В него входят следующие процедуры:

- регистрация прав на выставляемый на продажу ИКБ;
- проведение инвентаризации ИКБ;
- определение рыночной стоимости ИКБ;
- составление реестра долгов (обязательств), числящихся за ИКБ;
- аудиторская проверка по определению соответствия ведения бухгалтерского учета действующим правилам исчисления и уплаты налогов;
- уведомление кредиторов;
- публикация в средствах массовой информации объявлений о продаже ИКБ.

Перечень процедур, выполняемых самостоятельно покупателем, составляет основу проекта зарождения покупки ИКБ. Такими процедурами являются:

- становление акта нерешенности производственно-предпринимательской ситуации и определение степени ее остроты;
- выбор как объекта покупки конкретного ИКБ, способного устранить возникшую у покупателя производственно-предпринимательскую ситуацию.

Перечень процедур, выполняемых во взаимодействии между собой и продавцом и покупателем, составляет основу совместного проекта по купле-продаже конкретного ИКБ. Эти процедуры целесообразно объединить в следующие этапы:

Этап 1. Принятие решения сторонами о купле-продаже ИКБ:

- достижение принципиальной договоренности сторон о совершении сделки;
- формулировка предварительных условий сделки, где определяются ценовые ориен-

тиры ИКБ и другие существенные условия сделки;

- составление регламента работы над реализацией совместного проекта.

Этап 2. Подготовка сделки:

- проведение экономической и правовой диагностики объекта покупки (due diligence);
- предварительное согласование сделки с государственными органами, согласование с партнерами и иными заинтересованными лицами;
- подготовительная работа с сотрудниками и топ-менеджерами ИКБ;

Этап 3. Структурирование сделки:

- выбор оптимального правового механизма покупки ИКБ;
- составление плана-графика совершения сделки купли-продажи;
- определение окончательных условий купли-продажи;
- формулирование условий расторжения сделки и компенсационных гарантий.

Этап 4. Заключение и реализация сделки:

- подписание (заключение) договора купли-продажи ИКБ;
- передача ИКБ покупателю;
- регистрация права собственности покупателя на ИКБ;
- вступление нового собственника в права владения ИКБ.

Рассмотрение механизма купли-продажи ИКБ разной степени готовности к функционированию дает возможность дать более полную характеристику рисков, сопровождаемых сделку по купле-продаже, и раскрыть способы их нивелирования.

2. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С КУПЛЕЙ-ПРОДАЖЕЙ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК БИЗНЕСОВ РАЗНОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ К ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ И СПОСОБЫ ИХ НИВЕЛИРОВАНИЯ

В данной статье предметом рассмотрения будет два основных типа рисков, которые возникают при купле-продаже ИКБ разной степени готовности к функционированию. Как считают специалисты в лице А. А. Орлова и С. А. Рыбакова к первому типу относятся риски, обусловленные отсутствием или недостатком информации (полной и (или) достоверной) о приобретаемом активе, второй тип рисков связан с не-

правильным структурированием сделки по приобретению бизнеса [3].

Дадим характеристику каждому из перечисленных типов рисков.

2.1. Информационные риски

Для определения способов уменьшения информационных рисков их целесообразно подразделить на три категории:

а) информационный риск 1-й категории, который обусловлен отсутствием или недостаточностью полной и (или) достоверной информации о конкретной степени готовности ИКБ к функционированию;

б) информационный риск 2-й категории, который определен отсутствием или недостаточностью полной и (или) достоверной информации о степени благонадежности продавца ИКБ;

в) информационный риск 3-й категории, который связан с отсутствием или недостаточностью полной и (или) достоверной информации о финансовом, экономическом, правовом состояниях бизнеса, выявленных в процессе всестороннего анализа, называемого как *due diligence*, особенность которого состоит в том, что все документы запрашиваются у продавца и предоставляются им, либо он дает письменные объяснения о причинах отсутствия того или иного документа [3].

2.1.1. Информационный риск 1-й категории

Для уменьшения информационного риска 1-й категории целесообразно воспользоваться моделью многокритериальной оценки покупателями ценности ИКБ как товара с позиции готовности его к функционированию, включающая следующие элементы [4]:

1) множество потребительских свойств, отражающих определенные виды ценностей, характерные для ИКБ как товаров с точки зрения готовности их к функционированию;

2) множество оценочных шкал измерения потребительских свойств;

3) система предпочтений потенциального покупателя;

4) метод оценки ценности (предпочтительности) ИКБ как товаров, включая решающие правила, устанавливающие степень их ценности.

Содержание первых трех элементов представлено в так называемой морфологической матрице в табл. 1.

В этой таблице все потребительские свойства (см. столбец 3) объединены в группы, отражающие определенные виды ценностей (см. столбец 1). При построении шкалы измерения каждого приведенного потребительского свойства в основу положены три уровня измерения (см. столбец 5).

Основу же построения системы предпочтений покупателей в определении ценности ИКБ как товара с позиции их готовности составляют три типа информации, влияющие на общую предпочтительность решения о ценности ИКБ;

- изменение оценок от x_{31} до x_{21} приводит к большему изменению предпочтительности ИКБ, чем изменение от x_{21} до x_{11} , что выражается в назначении оценок в рамках конкретной шкалы измерения определенного потребительского свойства. Такие изменения учитываются при помощи коэффициента относительной важности i -го уровня измерения j -го потребительского свойства в k -й группе ценностей (см. столбец 6 – x_{ijk});

- изменения оценок по шкале изменения одного потребительского свойства (x_1) приводят к большему изменению предпочтительности ИКБ, чем изменение оценок по шкале другого свойства (x_2). Такие изменения учитываются при помощи коэффициента относительной важности того или иного свойства в своей группе (см. столбец 4 – $w_{jk} w_{jk}$);

- изменение по шкалам одной группы свойств приводят к большему изменению предпочтительности ИКБ, чем изменение оценок по шкалам другой группы свойств. Подобные изменения учитываются при помощи коэффициента относительной важности той или иной группы свойств в общей системе оценок (см. столбец 2 – r_k).

Таблица 1

**Морфологическая матрица оценки ценности (предпочтительности) ИКБ
как товаров с точки зрения степени готовности их к функционированию**

Шифр и наименование k -й группы ценности потребительских свойств	r_k	Шифр и наименование j -го потребительского свойства в k -й группе ценностей	w_{jk}	Код и наименование i -го уровня измерения j -го потребительского свойства в k -й группе ценностей	x_{ijk}
1	2	3	4	5	6
01. Группа потребительских свойств производственно-технической ценности	$r_1 = 0,25$	1. Характер комплектности оборудования	$w_{11} = 0,25$	1. Полностью комплектное оборудование 2. Средняя комплектность оборудования 3. Низкая комплектность оборудования	0,1 0,5 0,25
		2. Степень универсальности применения оборудования	$w_{21} = 0,15$	1. Универсально независимое оборудование, способное действовать в различных производственных процессах как самостоятельный элемент 2. Универсальное оборудование, способное действовать в различных производственных процессах, но не самостоятельно 3. Узкоспециализированное оборудование, способное действовать только в конкретном производственном процессе	0,1 0,5 0,25
		3. Степень изношенности оборудования	$w_{31} = 0,4$	1. Менее 35% 2. От 35 до 70% 3. Больше 70%	0,1 0,5 0,25
		4. Степень готовности оборудования к функционированию	$w_{41} = 0,2$	1. Реально действующее оборудование 2. Недействующее (законсервированное), но полностью готовое к функционированию оборудование 3. Бездействующее (законсервированное) оборудование, не готовое к функционированию	0,1 0,5 0,25
02. Группа потребительских свойств фондообразующей ценности	$r_2 = 0,15$	1. Степень наличия необходимых зданий и сооружений производственно-технического характера	$w_{12} = 0,7$	1. Наличие в полном объеме зданий и сооружений 2. Отсутствие отдельных единиц необходимых зданий и сооружений 3. Находящиеся в стадии строительства необходимые здания и сооружения (незавершенное строительство)	0,1 0,5 0,25
		2. Степень наличия необходимых зданий и сооружений социально-бытового назначения	$w_{22} = 0,3$	1. Наличие в полном объеме зданий и сооружений 2. Отсутствие отдельных единиц необходимых зданий и сооружений 3. Находящиеся в стадии строительства необходимые здания и сооружения (незавершенное строительство)	0,1 0,5 0,25

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6
03. Группа потребительских свойств профессионально-кадровой ценности	$r_3 = 0,2$	1. Уровень достаточности кадровых ресурсов	$w_{13} = 0,4$	1. Полностью достаточный по численности как основной, так и обслуживающий состав работников 2. Достаточный по численности основной состав и недостаточный – обслуживающий 3. Недостаточный по численности основной состав и достаточный – обслуживающий	0,1 0,5 0,25
		2. Уровень профессионализма кадровых ресурсов	$w_{23} = 0,6$	1. Высокий уровень 2. Средний уровень 3. Низкий уровень	0,1 0,5 0,25
04. Группа потребительских свойств инфраструктурной ценности	$r_4 = 0,125$	1. Уровень наличия необходимого транспорта	$w_{14} = 0,2$	1. Имеется полностью укомплектованный необходимый транспорт 2. Имеется средней укомплектованности необходимый транспорт 3. Имеется низкой укомплектованности необходимый транспорт	0,1 0,5 0,25
		2. Уровень наличия водопроводной сети	$w_{24} = 0,15$	1. Имеется высоконадежно действующая водопроводная сеть 2. Имеется средненадежно действующая водопроводная сеть 3. Имеется низконадежно действующая водопроводная сеть	0,1 0,5 0,25
		3. Уровень наличия канализационной сети	$w_{34} = 0,05$	1. Имеется высоконадежная канализационная сеть 2. Имеется средненадежная канализационная сеть 3. Имеется низконадежная канализационная сеть	0,1 0,5 0,25
		4. Уровень наличия сети теплоснабжения	$w_{44} = 0,1$	1. Имеется высоконадежная сеть теплоснабжения 2. Имеется средненадежная сеть теплоснабжения 3. Имеется низконадежная сеть теплоснабжения	0,1 0,5 0,25
		5. Уровень наличия сети электроснабжения	$w_{54} = 0,15$	1. Имеется высоконадежная сеть электроснабжения 2. Имеется средненадежная сеть электроснабжения 3. Имеется низконадежная сеть электроснабжения	0,1 0,5 0,25
		6. Уровень наличия сети газоснабжения	$w_{64} = 0,05$	1. Имеется высоконадежная сеть газоснабжения 2. Имеется средненадежная сеть газоснабжения 3. Имеется низконадежная сеть газоснабжения	0,1 0,5 0,25
		7. Характер наличия подъездных путей	$w_{74} = 0,3$	1. Имеются высокоудобные необходимые подъездные пути 2. Имеются необходимые подъездные пути средней удобности 3. Имеются необходимые подъездные пути низкой удобности	0,1 0,5 0,25

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6
05. Группа потребительских свойств земельно-правовой ценности	$r_5 = 0,15$	1. Характер наличия прав на занимаемый земельный участок	$w_{15} = 0,8$	1. Имеется право собственности, включая право владеть, пользоваться и распоряжаться ими с соблюдением обременения и иных условий, установленных законом 2. Имеется право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком, предполагающее владение и пользование участком, находящимся в государственной или муниципальной собственности без установленного срока 3. Имеется право аренды земельного участка, означающее срочное пользование им на условиях договора аренды	0,1 0,5 0,25
		2. Категория земли занимаемого участка	$w_{25} = 0,2$	1. Земли населенных пунктов 2. Земли промышленности 3. Земли сельскохозяйственного назначения	0,1 0,5 0,25
06. Группа потребительских свойств нематериально-активной ценности	$r_6 = 0,075$	1. Уровень наличия нематериальных активов в виде необходимых лицензий	$w_{16} = 0,3$	1. Все необходимые для ведения бизнеса лицензии имеются 2. Имеются лицензии на большую часть видов деятельности 3. Имеются лицензии на незначительную часть видов деятельности	0,1 0,5 0,25
		2. Уровень наличия нематериальных активов в виде необходимых технологий	$w_{26} = 0,7$	1. Все необходимые для ведения бизнеса технологии имеются 2. Необходимые технологии в значительной степени имеются 3. Необходимых технологий явно недостаточно	0,1 0,5 0,25
07. Группа потребительских свойств рыночно-потребительской ценности	$r_7 = 0,015$	1. Уровень востребованности продукции рынком	$w_{17} = 0,6$	1. Продукция полностью востребована рынком (высок спрос) 2. Востребованность продукции рынком средняя 3. Востребованность продукции рынком низкая	0,1 0,5 0,25
		2. Уровень устойчивости занятой доли рынка	$w_{27} = 0,4$	1. Уровень устойчивости занятой доли рынка высокая 2. Уровень устойчивости занятой доли рынка средняя 3. Уровень устойчивости занятой доли рынка низкая	0,1 0,5 0,25
08. Группа потребительских свойств снабженческо-сбытовой ценности	$r_8 = 0,025$	1. Уровень бесперебойности системы снабжения в необходимом количестве, качестве и в нужное время	$w_{28} = 0,45$	1. Уровень бесперебойности снабжения высокая 2. Уровень бесперебойности снабжения средняя 3. Уровень бесперебойности снабжения низкая	0,1 0,5 0,25
		2. Уровень наличия высокоэффективной системы сбыта продукции	$w_{28} = 0,55$	1. Уровень эффективности системы сбыта продукции высокая 2. Уровень эффективности системы сбыта продукции средняя 3. Уровень эффективности системы сбыта продукции низкая	0,1 0,5 0,25

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
09. Группа потребительских свойств, отражающих исполнительно-законодательную ценность	$r_9 = 0,01$	1. Уровень устойчивости связей с местными исполнительными органами (налоговая инспекция, ГИБДД, банки, администрация)	$w_{19} = 0,7$	1. Уровень устойчивости связей высокий 2. Уровень устойчивости связей средний 3. Уровень устойчивости связей низкий	0,1 0,5 0,25
		2. Уровень устойчивости связей с местными законодательными органами (районные советы народных депутатов)	$w_{29} = 0,3$	1. Уровень устойчивости связей высокий 2. Уровень устойчивости связей средний 3. Уровень устойчивости связей низкий	0,1 0,5 0,25

Метод оценки ценностей ИКБ как товаров реализуется в виде следующего математического выражения:

$$P = \sum_{k=1}^l r_k \left(\sum_{j=1}^m w_{jk} \cdot x_{ijk} \right) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где P – общая потребительская ценность оцениваемого ИКБ как товара (в безразмерных единицах); r_k – значение коэффициента относительной важности k -й группы ценности потребительских свойств (в безразмерных единицах),

устанавливается покупателем; $\sum_{k=1}^l r_k = 1$ (нормируемое условие); w_{jk} – значение коэффициента относительной важности j -го потребительского свойства в k -й группе ценностей (в безразмерных единицах), устанавливается покупателем;

$\sum_{j=1}^m w_{jk} = 1$ (нормируемое условие); x_{ijk} – значение коэффициента относительной важности i -го уровня измерения j -го потребительского свойства в k -й группе ценностей (в безразмерных единицах); $\sum_{j=1}^n x_{ijk} = 1$ (нормируемое условие).

В качестве решающих правил, устанавливающих степень ценности конкретного ИКБ, могут выступать следующие соотношения:

а) если $P \geq N1$, то ценность ИКБ высокая;

б) если $N1 > P \geq N2$, то ценность ИКБ средняя;

в) если $N2 > P$, то ценность ИКБ низкая.

Использование в качестве способа получения необходимой информации предложенного

методического инструментария определения степени ценности ИКБ как товаров позволит получить одновременно полную и достоверную информацию о конкретной степени готовности ИКБ к функционированию и тем самым снизить информационный риск 1-й категории.

2.1.2. Информационный риск 2-й категории

Наряду с уменьшением информационного риска 1-й категории, не менее важное значение имеет нивелирование информационного риска 2-й категории, который обусловлен отсутствием или недостаточностью полной и (или) достоверной информации о степени благонадежности продавца ИКБ.

Специалисты отмечают, что при проверке благонадежности продавца важно выявить следующее [3]:

- продолжительность и стабильность существования продавца как юридического лица;
- наличие (отсутствие) долговременных партнеров предприятия (продавца) и их отзывы о сотрудничестве;
- наличие в собственности достаточного количества товарно-материальных ценностей у изучаемого предприятия (продавца);
- наличие (отсутствие) случаев мошенничества в истории предприятия (продавцов) либо опыте руководителей;
- стабильность (изменения) фактического адреса;
- стабильность (изменения) состава руководства;

- стабильность (изменения) состава учредителей;
- наличие (отсутствие) судебных либо административных разбирательств с участием исследуемого предприятия (продавца);
- наличие (отсутствие) устойчивой связи с криминалом;
- снятие с банковского счета сумм, значительно превышающих их фонд заработной платы;
- тенденция ухудшения финансового состояния продавца (уменьшение основных и оборотных фондов, уменьшение финансов на счете);
- нецелевое использование кредитных средств;
- неоправданное затягивание выплат долгов либо переговоров.

Перечисленные признаки благонадежности еще не дают возможности необходимой информации. Способом нивелирования информационного риска 2-й категории может также стать модель многокритериальной оценки, но уже степени благонадежности продавца. Эта модель включает следующие элементы:

- 1) множество признаков (критериев благонадежности продавца);
- 2) множество оценочных шкал измерения признаков благонадежности;
- 3) система предпочтений потенциального покупателя при определении состояния благонадежности;
- 4) метод оценки благонадежности, включая решающие правила установления ее степени.

Содержание первых трех элементов целесообразно представить в так называемой морфологической матрице в табл. 2.

В этой таблице все признаки благонадежности представлены в столбце 1. При построении шкалы измерения каждого признака в основу положены три уровня измерения (см. столбец 3). В основу построения системы предпочтений покупателей благонадежности продавцов положены два типа информации, влияющие на общую предпочтительность о благонадежности:

- изменение от x_3 до x_2 приведет к большей предпочтительности благонадежности продавца, чем изменение от x_2 до x_1 , что выражается в назначении оценок в рамках конкретной шкалы измерения определенного признака благонадежности. Такие изменения учитываются при помощи коэффициента относительной важности i -го уровня измерения j -го признака

(см. столбец 4 – x_{ij} , эти значения устанавливаются продавцом);

- изменения оценок по шкале изменения одного признака (x_1) приводят к большему изменению предпочтительности благонадежности продавца, чем изменение оценок по шкале другого признака (x_2). Такие изменения учитываются при помощи коэффициента относительной важности того или иного признака (см. столбец 2 – w_j).

Метод оценки благонадежности выражается в виде следующего математического выражения:

$$B = \sum_{j=1}^m w_j \cdot x_{ij} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где B – совокупная оценка благонадежности оцениваемого продавца (в безразмерных единицах);

$$\sum_{j=1}^m w_j = 1 \text{ (нормируемое условие);}$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 1 \text{ (нормируемое условие).}$$

В качестве решающих правил, устанавливающих степень благонадежности оцениваемого продавца, могут быть приняты следующие состояния:

- а) если $B \geq A1$, то благонадежность высокая;
- б) если $A1 > B \geq A2$, то благонадежность средняя;
- в) если $A2 > B$, то благонадежность низкая.

Следует отметить, что сбор представленной в табл. 2 информации может осуществляться различными способами [3]:

- 1) путем подачи запросов в органы государственной власти, которые обязаны вести информационные реестры. Известно, что наиболее ценны сведения из налоговых, таможенных и регистрационных органов, имеющих доступные реестры;

- 2) путем получения данных от государственных органов после проведения как очередных, так и «внеочередных» проверок, если они были связаны с выемкой документов или требованием представить копии корпоративных и финансово-хозяйственных документов;

- 3) путем получения документов в рамках судебного процесса посредством установления связи с истцом.

Таблица 2

**Морфологическая матрица оценки благонадежности продавца ИКБ
разной готовности к функционированию**

Шифр и наименование j -го признака благонадежности	Коэффициент относительной важности j -го признака благонадежности (w_j)	Код и наименование i -го уровня измерения j -го признака благонадежности	Коэффициент относительной важности i -го уровня измерения j -го признака (x_{ij})
1	2	3	4
01. Продолжительность существования продавца как юридического лица	0,04	1. Продолжительность существования более 3 лет 2. Продолжительность существования от 1 до 3 лет 3. Продолжительность существования менее 1 года	1,0 0,5 0,25
02. Стабильность существования как юридического лица	0,05	1. Название фирмы и организационно-правовая форма были стабильны более 3 лет 2. Название фирмы и организационно-правовая форма были стабильны от 1 до 3 лет 3. Название фирмы и организационно-правовая форма были стабильны до 1 года	1,0 0,5 0,25
03. Наличие долговременных партнеров (более 2 лет)	0,03	1. Наличие нескольких долговременных партнеров 2. Наличие 1 долговременного партнера 3. Отсутствие долговременных партнеров	1,0 0,5 0,25
04. Характер отзывов партнеров о продавце	0,08	1. Отзывы полностью положительные 2. Отзывы нейтральные 3. Отзывы отрицательные	1,0 0,5 0,25
05. Наличие в собственности в достаточном количестве товарно-материальных ценностей	0,15	1. Товарно-материальных ценностей достаточно для выполнения своих обязательств на 75% и более 2. Товарно-материальных ценностей достаточно для выполнения своих обязательств от 25% и до 75% 3. Товарно-материальных ценностей достаточно для выполнения до 25% своих обязательств	1,0 0,5 0,25
06. Наличие случаев мошенничества в истории продавца	0,1	1. Случаи мошенничества отсутствуют 2. Случаи мошенничества были единичны 3. Случаи мошенничества были неоднократно	1,0 0,5 0,25
07. Стабильность фактического адреса местопребывания	0,02	1. Адрес был неизменным более 3 лет 2. Адрес был неизменным от 1 до 3 лет 3. Адрес был неизменным до 1 года	1,0 0,5 0,25
08. Стабильность состава руководства	0,06	1. Состав руководства был стабильным более 3 лет 2. Состав руководства был стабильным от 1 до 3 лет 3. Состав руководства был стабильным до 1 года	1,0 0,5 0,25
09. Стабильность состава учредителей	0,09	1. Состав учредителей был стабильным более 3 лет 2. Состав учредителей был стабильным от 1 до 3 лет 3. Состав учредителей был стабильным до 1 года	1,0 0,5 0,25

Окончание табл.2

1	2	3	4
10. Наличие судебных либо административных разбирательств с участием продавца	0,08	1. Продавец не участвовал в разбирательствах 2. Продавец участвовал в эпизодически 3. Продавец много раз участвовал в разбирательствах	1,0 0,5 0,25
11. Наличие устойчивой связи с криминалом	0,14	1. Связь с криминалом отсутствует 2. Связь с криминалом единичная 3. Связь с криминалом постоянная	1,0 0,5 0,25
12. Наличие снятия с банковского счета сумм, значительно превышающих фонд заработной платы	0,05	1. Случаев снятия сумм не было 2. Единичный случай снятия 3. Неоднократное снятие сумм	1,0 0,5 0,25
13. Тенденция ухудшения финансового состояния продавца	0,03	1. Тенденция отсутствует 2. Тенденция не угрожает финансовому состоянию 3. Тенденция, угрожающая финансовому состоянию	1,0 0,5 0,25
14. Наличие нецелевого использования кредитных средств	0,02	1. Нецелевое использование отсутствует 2. Единичный случай использования 3. Неоднократные случаи использования	1,0 0,5 0,25
15. Неоправданное затягивание выплат долгов или переговоров	0,01	1. Затягивание отсутствует 2. Единичный случай затягивания 3. Неоднократное затягивание	1,0 0,5 0,25

2.1.3. Информационный риск 3-й категории

Ранее нами было определено, что информационный риск 3-й категории обусловлен отсутствием или недостаточностью полной и (или) достоверной информации о финансовом, экономическом и правовом состояниях ИКБ, что выявляется в процессе всестороннего анализа, называемого *due diligence* [3]:

а) правовая диагностика, которая включает проверку:

- прав на имущество, продаваемое в составе бизнеса, рисков оспаривания прав на имущество третьими лицами;

- юридическую проверку прав и обязательств, входящих в состав бизнеса, на предмет их существования, действительности, законности; риска оспаривания сделок, в результате которых возникли права и обязательства;

- трудовых отношений с коллективом, работающим в бизнесе: наличие и законность трудовых договоров, соглашений о полной материальной ответственности, правомерность увольнения сотрудников, риски предъявления неправомерно уволенными сотрудниками имущественных требований, связанных с их увольнением;

б) бухгалтерская проверка предполагает анализ финансовых показателей бизнеса и его перспективы, оценку применяемой системы учета. В результате такой проверки подтверждаются и оцениваются заявленные продавцом финансовые показатели, а также выявляются налоговые риски и риски несоответствия фактическим показателем заявленным;

в) проверка имущества и обязательств включает инвентаризацию имущества, оценку его рыночной стоимости, сверку дебиторской и кредиторской задолженности;

г) определение ключевого персонала, который необходимо сохранить при смене собственника бизнеса, поскольку он является носителем нематериальных активов бизнеса: деловая репутация, клиентская база, поставщики, отлаженные контакты в деловой среде и государственных органах, система управленческого учета, технология производства и т. д.;

д) оценка налоговых рисков, которая предполагает проверку налоговых обязательств, оценку риска возникновения у налоговых органов претензий, связанных с неуплатой налогов.

Снижение информационного риска возможно как и в случае с информационными рисками 1-й и 2-й категорий путем разработки многокритериальной модели оценки финансово-правового состояния ИКБ разной степени готовности к функционированию. Поскольку про-

верка этого состояния требует большого числа признаков, отметим лишь, что по своей структуре она будет соответствовать модели, характерной для уменьшения информационного риска 1-й категории.

Метод оценки финансово-правового состояния ИКБ будет выражаться в виде следующего математического выражения:

$$C = \sum_{k=1}^l r_k \left(\sum_{j=1}^m w_{jk} \cdot x_{ijk} \right) \rightarrow \max, \quad (3)$$

где C – совокупная оценка финансово-правового состояния ИКБ (безразмерные единицы); r_k – значение коэффициента относительной важности k -й группы признаков оценки финансово-правового состояния ИКБ (безразмерные единицы); $\sum_{k=1}^l r_k = 1$ (нормируемое условие); w_{jk} – значение коэффициента относительной важности j -го признака в k -й группе оценки финансово-правового состояния ИКБ (безразмерные единицы); $\sum_{j=1}^m w_{jk} = 1$ (нормируемое условие); x_{ijk} – значение коэффициента относительной важности i -го уровня изменения j -го признака в k -й группе оценки финансово-правового состояния (в безразмерных единицах); $\sum_{i=1}^n x_{ijk} = 1$ (нормируемое условие).

В качестве решающих правил, устанавливающих степень финансово-правового состояния оцениваемого ИКБ, могут выступить следующие соотношения:

а) если $C \geq T1$, то финансово-правовое состояние благоприятное;

б) если $T1 > C \geq T2$, то финансово-правовое состояние удовлетворительное;

в) если $T1 > C$, то финансово-правовое состояние неудовлетворительное.

2.2. Структурно-процедурные риски

Эти риски обусловлены прежде всего выбором организационно-правового механизма осуществления сделки по купле-продаже ИКБ и его реализацией. Прежде всего здесь речь идет о рисках, связанных с несбалансированностью содержания договора купли-продажи ИКБ с точки зрения степени отражения в нем полноты и подробности всех моментов и нюансов сделки, которые могут нанести непоправимый ущерб сторонам после заключения договора и последующего его выполнения. Признаками такой несбалансированности, как правило, являются [3]:

а) отсутствие подробно расписанного алгоритма действий сторон в проблемной ситуации, включая определение срока реализации каждого шага и ответственности каждой стороны за его невыполнение;

б) отсутствие комплексного механизма и ответственности сторон в случае возникновения ситуаций, разваливающих сделку на стадии ее подготовки или исполнения. При этом в качестве гарантий могут быть задействованы задаток, штраф, обязанность по возмещению убытков, в том числе упущенной выгоды, банковская гарантия, поручительства третьих лиц, аккредитивная форма расчетов и банковские депозиты;

в) отсутствие детального описания процедуры передачи ИКБ покупателю, в том числе сопутствующих действий, прямо не связанных с переходом права собственности, т. е. передачи печати, документов, архивов;

г) отсутствие регламентации обязанностей сторон в переходный период во время реализации многоходовой комбинации по продаже ИКБ и переходу контроля на него;

д) отсутствие гарантийного периода, в течение которого покупатель может предъявить претензии продавцу;

е) отсутствие подробной процедуры рассмотрения и удовлетворения претензий, а также ответственность продавца.

В качестве методического инструмента уменьшения структурно-процедурных рисков можно как и в случае с информационными рисками воспользоваться моделью многокритериальной оценки, только касающейся полноты и правильности сбалансированности состояния договора купли-продажи ИКБ. Эта модель включает следующие элементы:

1) множество признаков (критериев) полноты и правильности составления договора купли-продажи;

2) множество оценочных шкал измерения признаков;

3) систему предпочтений потенциального покупателя в отношении полноты и правильности составления договора;

4) метод оценки правильности и полноты составления договора, включая решающие правила установления их уровня.

Содержание первых трех элементов модели целесообразно представить в так называемой морфологической матрице в табл. 3.

Следует отметить, что в основу системы предпочтений положены те же типы информации, которые применены в модели для информационных рисков 2 и 3-й категорий.

Таблица 3

**Морфологическая матрица оценки правильности составления договора купли-продажи ИКБ
разной степени готовности к функционированию**

Шифр и наименование j -го признака полноты и правильности составления договора	w_j	Код и наименование i -го уровня измерения j -го признака полноты и правильности составления договора	x_{ij}
1	2	3	4
01. Наличие алгоритма действий сторон в проблемной ситуации	0,15	1. Алгоритм действий прописан подробно с установлением сроков реализации и ответственности сторон	1,0
		2. Алгоритм действий прописан недостаточно подробно, но сроки и ответственность установлены	0,5
		3. Алгоритм действий прописан недостаточно подробно, сроки и ответственность сторон неопределенны	0,25
02. Наличие компенсационного механизма гарантий и ответственности сторон в случае ситуаций, разваливающих сделку на стадии ее подготовки	0,35	1. Разработан подробный компенсационный механизм	1,0
		2. Компенсационный механизм недостаточно подробно составлен в плане гарантий ответственности сторон	0,5
		3. Компенсационный механизм не содержит гарантий и ответственности сторон	0,25
03. Наличие детального описания процедуры передачи ИКБ покупателю	0,1	1. Составлено детальное описание процедуры передачи ИКБ, включая все сопутствующие действия, прямо не связанные с переходом собственности	1,0
		2. Хотя описание процедуры передачи детально не содержит отдельных действий по передаче ИКБ, но в остальном есть детальное описание	0,5
		3. Описание процедуры передачи ИКБ не детальное	0,25
04. Наличие регламентаций обязанности сторон в переходный период в процессе продажи ИКБ и перехода контроля за него	0,2	1. Разработана подробная регламентация сторон, учитывающая все аспекты продажи и перехода контроля	1,0
		2. В регламентации сторон отсутствует отдельные обязанности	0,5
		3. В регламентации обязанностей сторон отсутствует много важных моментов	0,25
05. Наличие гарантийного периода по предъявлению покупателем претензий к продавцу	0,05	1. Гарантийный период полностью удовлетворяет покупателя	1,0
		2. Гарантийный период не полностью удовлетворяет покупателя	0,5
		3. Гарантийный период отсутствует	0,25
06. Наличие подробной процедуры рассмотрения и удовлетворения претензий и ответственность продавца за них	0,15	1. Разработана подробная процедура рассмотрения претензий	1,0
		2. Процедура рассмотрения претензий недостаточно подробна	0,5
		3. Процедура рассмотрения претензий и ответственность продавца за них отсутствует	0,25

Метод оценки полноты и правильности составления договора купли-продажи ИКБ выражается в виде следующего математического выражения:

$$Q = \sum_{j=1}^m w_j \cdot x_{ij} \rightarrow \max, \quad (4)$$

где Q – совокупная оценка полноты и правильности составления договора купли-продажи ИКБ (в безразмерных единицах); w_j – коэффи-

циент относительной важности j -го признака оценки полноты и правильности составления договора купли-продажи ИКБ (в безразмерных единицах):

$$\sum_{j=1}^m w_j = 1 \text{ (нормируемое условие);}$$

x_{ijk} – коэффициент относительной важности i -го уровня измерения j -го признака (в безразмерных единицах).

В качестве решающих правил, устанавливающих степень полноты и правильности составления договора купли-продажи ИКБ, могут быть приняты следующие соотношения:

а) если $Q \geq F1$, то полнота и правильность составления высокие;

б) если $F1 > Q \geq F2$, то полнота и правильность составления средние;

в) если $F2 > Q$, то полнота и правильность составления низкие.

Разработка моделей многокритериальных оценок как способов нивелирования отмененных выше рисков позволяет перейти к построению обобщенного метода интегральной оценки состояния рассматриваемого ИКБ разной степени готовности. Содержание этого метода описывается простым математическим выражением:

$$I = P + B + C + Q \rightarrow \max, \quad (5)$$

где I – интегральная оценка состояния рассматриваемого ИКБ в процессе подготовки его к купле-продаже (безразмерные единицы).

Решающими правилами, устанавливающими степень риска при купле-продаже конкретного ИКБ разной степени готовности к функционированию, могут являться следующие соотношения:

а) если $I \geq Z$, то состояние рассматриваемого ИКБ высокое и риск при его купле-продаже для покупателя наименьший, что является основанием для покупки ИКБ;

б) если $Z1 > I \geq Z2$, то состояние рассматриваемого ИКБ удовлетворительное и риск при его покупке повышенный, что является основанием для более тщательного анализа ИКБ;

в) если $Z2 > I$, то состояние рассматриваемого ИКБ неудовлетворительное и риск его покупки является высоким, что является основанием для отказа от его приобретения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Раскрытие методических основ определения рисков при купле-продаже имущественных комплексов как бизнесов различной степени готовности к функционированию и выявление способов их нивелирования позволяет потенциальным покупателям такого специфического товара принимать всесторонне обоснованные решения о возможности их покупки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Зиннуров У. Г., Янбердин И. А.** Теоретические основы кейс-ориентированного маркетинга при купле-продаже имущественных комплексов как предпринимательских структур в виде бизнесов неполной готовности. // Вестник УГАТУ. 2009. Т. 12, № 3 (32). С.72–78

2. **Янбердин И. А.** Организационно-правовой механизм купли-продажи имущественных комплексов как бизнесов, имеющих разную степень готовности к функционированию // Инновации и перспектива сервиса: Сб. науч. ст. V Международ. науч. техн. конф. 23.12.2008г. Уфа: Уфимск. гос. академия экономики и сервиса, 2008. С. 397–408.

3. **Орлов А., Рыбаков С.** Покупка и продажа бизнеса. Российская практика. М.: Вершина, 2006. 272 с.

4. **Янбердин И. А.** Характеристика как товара имущественных комплексов различной степени готовности к функционированию // Актуальные проблемы социально-экономического развития современной России: Мат. конф. Ижевск, 2009. С.86–91.

ОБ АВТОРАХ



Зиннуров Ульфат Гаязович, проф., зав. каф. менеджм. и маркетинга. Дипл. инж. по экономике и орг. пром. (УГАТУ, 1973). Д-р экон. наук по орг-ции упр-я народн. хозяйством (СПБИЭА, 1994). Иссл. в обл. стратег. менеджмента и маркетинга.



Янбердин Ильнур Айратович, рук. гр. имуществ. отношений филиала ОАО «АНК Башнефть». Дипл. юрист (БГУ, 2000). Канд. экон. наук (УГАЭС, 2009). Иссл. в обл. купли-продажи бизнеса.



Зайнуллин Ринат Мударисович, предс. гос. ком. Респ. Башкортостан по предпринимательству и торговле. Дипл. экономист (БГАУ, 1997). Иссл. в обл. орг-ции упр-я предпринимательством и разл. вида имуществом.