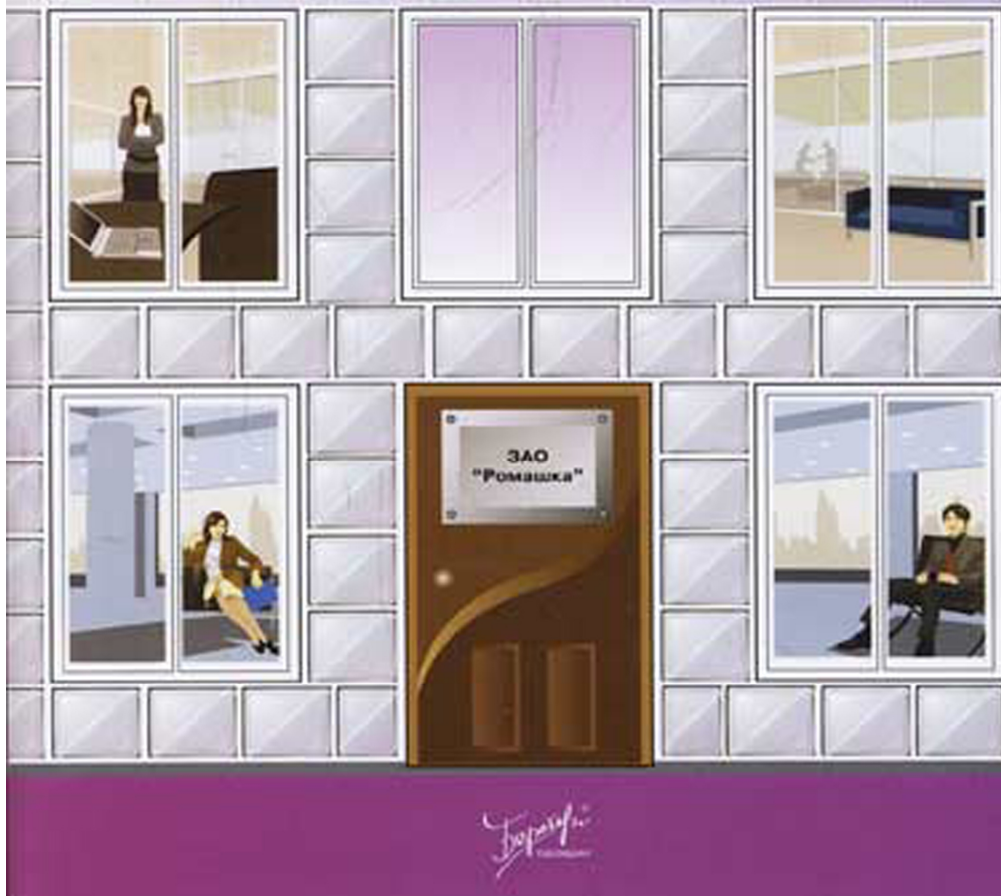


Очень часто собственники бизнеса по тем или иным причинам задумываются о том, чтобы продать свой бизнес. В результате перед ними возникает вопрос, а стоит ли продавать. Потенциальные инвесторы, наоборот, пытаются решить, а стоит ли покупать. В книге рассматриваются мотивы для покупки или продажи бизнеса, анализируются альтернативные варианты продажи бизнеса, указываются достоинства и недостатки различных вариантов продажи компании.

Как продать или купить бизнес

Кислов Д.В.



КАК ПРОДАТЬ ИЛИ КУПИТЬ БИЗНЕС

Д.В.Кислов

Уважаемый читатель!

Продать или купить с выгодой даже один актив (какое-то оборудование, запасы, товары) уже не так просто, как могло бы показаться со стороны. Продать или купить с выгодой весь бизнес, включающий в себя совокупность множества активов, становится вообще очень сложной задачей.

Бизнес нужно правильно оценить, бизнес нужно правильно предложить, бизнес нужно предложить вовремя и за справедливую цену. Вся сделка должна быть правильно оформлена документально и очень тщательно, чтобы оговорить все существенные моменты покупки-продажи, учесть все требования законодательства, чтобы в дальнейшем эта сделка не была признана недействительной.

Продажа-покупка бизнеса сама по себе достаточно специфическая операция, а купля-продажа предприятия как имущественного комплекса является сложной финансовой и юридической сделкой.

Поэтому даже для опытного предпринимателя, бухгалтера, юриста советы данной книги не будут являться повторением всем известных и хорошо знакомых основ. Данная книга предназначена именно для того, чтобы помочь продавцу и покупателю предприятия освоить особенности купли-продажи предприятия как имущественного комплекса, провести данную сделку с наибольшей эффективностью и меньшими затратами и потерями, наметить пути действий при совершении купли-продажи предприятия.

Данный труд, конечно, не гарантирует того, что проводимая сделка обязательно окажется выгодной, причем для обеих сторон. Мы можем гарантировать лишь то, что, прочитав данную книгу, покупатель и продавец бизнеса, их команда, смогут избежать множества проблем, правильно построить свою работу таким образом, чтобы максимально повысить эффективность своей работы, а в конечном итоге и выгодность операции.

В итоге хотелось бы пожелать, чтобы продажа компании принесла продавцу бизнеса суммы, которые бы окупили те душевные и физические вложения в бизнес, который вкладывает каждый собственник в рождение и развитие своего детища, а покупатель бизнеса не испытал разочарование от нового приобретения.

Удачных покупок и продаж Вам!

С наилучшими пожеланиями,
Дмитрий Кислов

ВВЕДЕНИЕ

Очень часто собственники бизнеса по тем или иным причинам задумываются о том, чтобы продать свой бизнес. В результате перед ними возникает вопрос, а стоит ли продавать. Потенциальные инвесторы, наоборот, пытаются решить, а стоит ли покупать. В книге рассматриваются мотивы для покупки или продажи бизнеса, анализируются альтернативные варианты продажи бизнеса, указываются достоинства и недостатки различных вариантов продажи компании.

Собственниками бизнеса обычно выступают люди, имеющие определенный практический опыт и навык ведения предпринимательской деятельности. Однако и для них операция по купле-продаже бизнеса будет новой и незнакомой сделкой, в отношении которой будет возникать множество вопросов. Более того, рассматриваемая операция настолько специфична, что имеющийся у собственников практический опыт будет во многом бесполезен, потребуются советы специалистов, которые непосредственно участвовали в купле-продаже бизнеса.

Именно такого рода советы можно найти на страницах данной книги.

Книга отличается комплексным подходом к анализу ситуации купли-продажи предприятия как имущественного комплекса. Так, в книге дается правовая оценка и особенности данной операции, в том числе и в свете сложившейся арбитражной практики. Рассматриваются аспекты налогообложения и ведения бухгалтерского учета, даются практические советы по организации сделки и документальному оформлению.

Предлагаемый труд интересен и материалом по финансовому анализу данной операции. Ведь мало просто купить или продать бизнес. Нужно купить или продать с выгодой.

Цель данной книги проста - показать читателю, что нужно сделать, чтобы осуществить куплю-продажу предприятия как имущественного комплекса с максимальной эффективностью.

1. ПРОДАЕТЕ? ПОКУПАЕМ!

Осуществляя хозяйственную деятельность, организации, как правило, покупают и реализуют отдельные объекты основных средств, готовую продукцию, материально-производственные запасы и т.п. Но предметом купли-продажи может стать сразу все предприятие в целом. В таких случаях согласно определению, данному в законодательстве, предприятие продается как имущественный комплекс.

Мотивации, связанные с продажей своего бизнеса, у продавца, и с покупкой готового бизнеса - у покупателя, могут быть самыми различными и зачастую совсем противоположными.

Например, если у продавца может превалировать желание избавиться от опостылевших забот, то у покупателя, наоборот, может преобладать желание попробовать что-то новое в бизнесе.

Так, желание продать бизнес может возникнуть у продавца в ситуации:

- когда есть более перспективный проект, который требует финансовых ресурсов и внимания;
- с тем, чтобы избавиться от непрофильных активов, при концентрации усилий на развитие имеющегося профильного бизнеса;
- когда заниматься бизнесом не позволяет здоровье или смена места жительства (переезд в другой регион);
- когда уровень конкурентного давления возрастает и риск проигрыша в конкурентной борьбе очень велик;
- когда старый бизнес утомляет или не приносит тех прибылей, которые планировались или которые были раньше;
- ссора собственников бизнеса, когда единственным выходом для решения спорных вопросов представляется продажа бизнеса;
- нехватка оборотных средств, необходимых для функционирования и развития бизнеса;
- а также другие причины.

Наконец, продажа бизнеса может быть самостоятельным видом бизнеса.

Стремление покупателя купить готовый новый бизнес может определяться желанием:

- выгодно вложить имеющиеся денежные средства;
- расширить свой имеющийся бизнес;
- осуществить диверсификацию своей деятельности, то есть в упрощенном виде следовать пословице "Не класть все яйца в одну корзину", развивать смежные производства;
- попробовать что-то новое в бизнесе;
- обеспечить себе сырьевую безопасность или сбытовую базу (когда осуществляется покупка предприятия-поставщика или сбытового предприятия);
- реализовать давнюю мечту;
- улучшить положение на рынке путем поглощения конкурента, получения его клиентской базы;
- выйти на новый рынок не за счет создания всего с нуля, а с целью получения готового бизнеса, готовой клиентской базы;
- роста капитализации бизнеса, повышения имиджа компании-покупателя и уверенностью в том, что он сможет лучше управлять имеющимся бизнесом, развивать его и получать значительные прибыли.

Перечень мотиваций и продавца, и покупателя далеко не полный. В основе действий по продаже и покупке бизнеса могут лежать и множество других, самых разнообразных и зачастую нерациональных желаний, стремлений.

И какой же бизнес является более ходовым, пользующимся наибольшим спросом?

"По данным "Магазина готового бизнеса", примерно четверть желающих приобрести свой бизнес мечтает об оказании услуг населению. Около 17% спроса приходится на предприятия торговли, 10% - транспорта и 11% - на производство. Причем число желающих купить небольшую фабрику или цех постоянно растет" (Источник: Мирошниченко А. Как купить готовый бизнес // Бизнес-журнал. N 6. 2003).

Корректируя эти данные с учетом реалий сегодняшнего дня, можно заключить, что доля желающих иметь не торговый бизнес, а небольшое компактное производство, составляет не менее 38%.

Итак, независимо от мотивов своего поступка, собственник бизнеса пришел к мысли о том, что бизнес необходимо продать, а потенциальный инвестор сформулировал желание приобрести бизнес.

Однако варианты покупки-продажи бизнеса могут быть совершенно различны:

- бизнес может быть продан как имущественный комплекс;
- инвестору может быть продан полный или контрольный пакет акций (доля в уставном капитале) предприятия;
- передача бизнеса может быть произведена путем продажи всех активов предприятия.

По последнему варианту поясним, что собственно продажа активов предприятия не может рассматриваться как продажа самого предприятия. Однако когда речь идет о ситуации продажи всех активов без остановки производственного процесса и перевода персонала предприятия на новое предприятие, то также будет справедливым рассматривать данный вариант покупки-продажи бизнеса наравне с другими.

Соответственно, каждый вариант покупки-продажи влечет за собой свою процедуру бумажного оформления, свои расходы на это оформление, свои трудозатраты и риски, приводит к возникновению различного набора прав и обязанностей у покупателя и продавца.

И зачастую именно от того, какой вариант приобретения бизнеса выбран, зависит и то, стоит ли вообще этот бизнес покупать и за какую цену.

Соответственно, возникает вопрос, стоит ли прибегать к купле-продаже предприятия как имущественного комплекса, в чем преимущества данного способа приобретения бизнеса.

Проанализируем все варианты покупки-продажи бизнеса в таблице, снабдив наши выводы соответствующими комментариями. И сразу поясним, что оценка одного и того же фактора для разных предприятий в силу различной специфики деятельности, состава имущества может быть различна.

Например, одному предприятию в отношении документального оформления выгоднее будет оформить куплю-продажу акций (долей), другому, в силу небольшого перечня продаваемого имущества, - продажу активов предприятия.

Таблица 1. Сравнение вариантов покупки-продажи бизнеса

Наименование факторов	Продажа бизнеса как имущественного комплекса	Продажа акций (долей)	Продажа активов предприятия
Готовность бизнеса	Готовый бизнес	Готовый бизнес	Бизнес как совокупность активов, но без деловых связей, деловой репутации, фирменного наименования и т.п.

Документальное оформление	Самый трудоемкий вариант, требующий оформления большого числа документации и сопровождающийся сложной процедурой регистрации (см. подробно разд. 9 "Документальное оформление операции купли-продажи бизнеса" книги)	При значительном числе активов предприятия самый простой вариант покупки-приобретения бизнеса. Составляется договор купли-продажи акций (долей), извещение обществу и реестродержателю (в отношении АО), акт приема-передачи акций, долей. Если изменения затрагивают учредительные документы <1>, то составляется протокол общего собрания участников общества, на котором принимается решение о внесении изменений в устав, оформляется нотариально заверенное заявление о внесении изменений в учредительные документы, представляемые в регистрирующий (налоговый) орган	Реализация активов оформляется в обычном порядке, пакет документов стандартный (договор, счет-фактура, накладная или акт приема-передачи)
Государственная регистрация сделки	Сложный процесс регистрации, требующий предварительной регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс	Вносятся изменения в учредительные документы, если собственники предприятия указаны в учредительных документах	Не требуется, если речь идет не о недвижимости. Переход права собственности на недвижимость проходит процесс государственной регистрации прав
Место государственной регистрации	Только г. Москва	По месту нахождения общества	По месту нахождения общества
Срок оформления сделки	Достаточно длительный подготовительный период (до месяца и более) и срок государственной регистрации прав составляет месяц	Даже при условии внесения изменений в учредительные документы, подготовку документов и регистрацию вполне можно осуществить за неделю	Зависит от состава и количества продаваемых объектов. При небольшом перечне активов справиться за неделю вполне реально

Размер государственной пошлины	За государственную регистрацию договора об отчуждении предприятия как имущественного комплекса взимается 0,1% стоимости имущества, имущественных и иных прав, входящих в состав предприятия как имущественного комплекса, но не более 30 000 руб. При этом важно учесть, что госпошлина будет взята и за первоначальную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс. Размер госпошлины будет зависеть от стоимости имущества, входящего в имущественный комплекс. Например, при цифре стоимости 20 000 000 руб. размер госпошлины составит 20 000 руб. <2>	Пошлина за государственную регистрацию изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, составляет 400 руб.	Если передаются активы, не являющиеся недвижимостью, то никакой пошлины не платят. За государственную регистрацию прав на недвижимое имущество госпошлина организациям составит 7500 руб. за каждый объект. Соответственно, общая сумма госпошлины к уплате будет зависеть от числа объектов <3>
Уведомление и согласие кредиторов	Требуется	Не требуется	Не требуется
Начисление НДС	Облагается каждый вид имущества	НДС не облагается	НДС будет начислен по каждому реализуемому активу
Сложность расчета НДС	Присутствует достаточно сложный расчет	Х	Стандартный расчет налогооблагаемой базы

Начисление налога на прибыль	Разница между доходами и расходами по сделке подлежит налогообложению. Ставка 24%	Налогообложению будет подлежать разница между доходами по продаже акций (долей) и расходами на их приобретение. Если продавец-собственник - физическое лицо, то налог на прибыль не начисляется. Будет взиматься НДФЛ по ставке 13%	Налогообложению будет подлежать каждый реализуемый вид актива. Облагаться будет разница между доходами и расходами. Ставка 24%
Единый налог	Разница между доходами и расходами по сделке подлежит налогообложению. Ставка 15% при объекте налогообложения "доходы, уменьшенные на величину расходов", или ставка 6% при объекте налогообложения "доходы" со всей суммы доходов от сделки	Налогообложению будет подлежать разница между доходами по продаже акций (долей) и расходами на их приобретение при объекте налогообложения "доходы, уменьшенные на величину расходов". Если продавец-собственник - физическое лицо, то единый налог не начисляется. Будет взиматься НДФЛ по ставке 13%. При объекте налогообложения "доходы" налог будет рассчитан по ставке 6% со всей суммы доходов от сделки	Аналогично налогу на прибыль, но ставка 15% при объекте налогообложения "доходы, уменьшенные на величину расходов", или ставка 6% при объекте налогообложения "доходы" со всей суммы доходов от сделки

Последствия сделки	Продавец предприятия продолжает существовать как юридическое лицо <4>. Соответственно, у него остаются как права, так и обязательства в отношении данного юридического лица (например, право на ведение лицензируемой деятельности согласно имеющейся лицензии, ведение бухгалтерского учета, представление отчетности в налоговые органы и т.п.)	После продажи акций (долей) предприятия бывший собственник не имеет к предприятию никакого отношения	Продавец предприятия остается существовать как юридическое лицо <4>. Соответственно, у него остаются как права, так и обязательства в отношении данного юридического лица (например, право на ведение лицензируемой деятельности, согласно имеющейся лицензии, ведение бухгалтерского учета, представление отчетности в налоговые органы и т.п.)
Продавец бизнеса	Само продаваемое предприятие - юридическое лицо	Собственник акций - физическое или юридическое лицо	Само продаваемое предприятие - юридическое лицо
Кредиторская задолженность	Переходит к покупателю как к новому собственнику	Остается у продаваемого юридического лица, то есть фактически новый собственник должен будет погасить задолженность	Обязательства остаются у продавца активов, покупатель к данной задолженности отношения не имеет
Риски старых проблем	Остаются в отношении уточнения сумм кредиторской задолженности (в сторону увеличения, выявления ранее неизвестных сумм)	Остаются	Отсутствуют
"Годность" имеющихся лицензий	Лицензии не переходят к покупателю	Лицензия остается у приобретенного юридического лица, то есть фактически лицензия перейдет к покупателю	Лицензии не переходят к покупателю

<1> В уставе не всегда содержатся сведения об участниках (учредителях). К примеру, бывает, что уставы содержат следующую формулировку: "Уставный капитал Общества составляет 100 000 (сто тысяч) рублей. Он составляется из номинальной стоимости 100 обыкновенных именных акций Общества, приобретенных акционерами (размещенные акции). Номинальная стоимость каждой акции составляет 1000 (одна тысяча) рублей". При этом других конкретных наименований и иных данных об участниках (акционерах) не приводится. Соответственно, в этом случае изменения в устав вносить не нужно.

<2> При условии невозможности выкупа акций нетрудно просчитать разницу в размерах госпошлины между продажей предприятия как имущественного комплекса и продажей имущества

предприятия. Если предположить, что стоимость имущественного комплекса составит 7 890 000 руб., то госпошлина за первичную регистрацию имущественного комплекса составит 7890 руб., за регистрацию перехода права собственности при условии продажи предприятия за 8 000 000 руб. размер госпошлины составит 8000 руб. Итого это будет 15 890 руб. При этом предположим, что предприятие имеет в собственности 15 строений. Земля под строениями также находится в собственности организации. Следовательно, за оформления перехода права собственности на 15 строений и земельные участки под ними при условии продажи только активов понадобится 225 000 руб. (30 (15 + 15) объектов. фс 00000 7500 руб.). Разница в размере госпошлины между двумя данными вариантами составит 209 110 руб. (225 000 - 15 890).

<3> При этом нужно учесть, что госпошлина для физических лиц составляет 500 руб., поэтому если покупателем является физическое лицо, и регистрация будет производиться от его имени, то сумма госпошлины может составить по 500 руб. с объекта.

<4> При совершении сделки с имущественным комплексом юридического лица последнее не прекращает свою деятельность в качестве субъекта гражданского права (подробнее см. разд. 2 "Правовые основы и последствия купли-продажи бизнеса" книги).

Прикрытие сделки по купле-продаже предприятия как имущественного комплекса совокупностью сделок по реализации отдельных активов предприятия

Важно учитывать, что в некоторых случаях в ситуации, когда продается только имущество предприятия, а обязательства остаются на недействующем и неплатежеспособном предприятии, сделка может быть опротестована.

Так, Президиум ВАС РФ в Постановлении от 30.01.2002 N 6245/01 рассмотрел ситуацию, когда было практически полностью продано имущество спиртзаводов общества "Бахус", состоящее из вещей, а передачи нематериальных активов и пассивов предприятия даже не предусматривалось.

Суд пришел к выводу, что материальные активы, входящие в имущественный комплекс, характеризуемый ввиду своей производственной цели как предприятие, не могут отчуждаться (если брать отчуждение их в совокупности, а не в качестве отдельных объектов) отдельно от пассивов предприятия (в первую очередь его долгов), выступающих как своего рода обременение активов (имущества). В противном случае могут быть нарушены интересы кредиторов данного предприятия. Кроме того, суд кассационной инстанции неправомерно сделал вывод об отсутствии признаков продажи предприятия со стороны общества "Бахус", поскольку оно не прекратило производственную деятельность. В данной ситуации необоснованно было использовано понимание предприятия как субъекта права, а не как имущественного комплекса. Истец, как видно из материалов дела, обладал несколькими имущественными комплексами (предприятиями), и продажа трех из них не повлекла прекращения производственной деятельности общества "Бахус" как юридического лица (в части остальных предприятий).

Согласно материалам дела практически все имущество, связанное с производственной деятельностью каждого из трех спиртзаводов общества "Бахус", было продано, т.е. продолжать производственную деятельность на данных предприятиях стало невозможно.

В итоге дело было направлено на новое рассмотрение.

О том, что необходимо проанализировать наличие факта прекращения осуществления реальной предпринимательской деятельности, указал и ФАС Центрального округа в Постановлении от 10.09.2004 N А35-7650/03-С26. Хотя будет интересным проанализировать высказанное данным судом следующее заключение: "Отчужденные объекты в соответствии с данными бухгалтерской документации были замещены денежными активами, полученными от реализации имущества".

Продолжая данную мысль, можем заключить, что при замене одних активов (товары, запасы и т.п.) другими активами (денежными средствами) предпринимательская деятельность может быть с успехом продолжена, хотя и по иному профилю деятельности. С равным успехом полученные денежные средства могут быть использованы на погашение имеющейся кредиторской задолженности. Поэтому, по нашему мнению, притворность сделки должна оцениваться по совокупности различных факторов, а не только по факту продажи имущества предприятия по ряду договоров.

ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлении от 19.07.2006 N А10-13874/05-Ф02-3480/06-С2 пришел к выводу, что заключенные между организациями договоры купли-продажи автотранспорта, оборудования, недвижимого имущества не могут быть признаны притворными договорами, прикрывающими сделки по возмездному отчуждению предприятия (имущественного комплекса), по следующим основаниям:

- покупателю не было продано сырье и продукция, которые согласно ст. 132 ГК РФ входят в состав имущественного комплекса;

- впоследствии предприятие-продавец арендовало у покупателя проданное имущество и продолжило производственную деятельность.

А вот ФАС Волго-Вятского округа в Постановлении от 15.04.2002 N А28-6327/01-271/19, N А28-6328/01-272/19, N А28-6329/01-273/19, N А28-6330/01-274/19, N А28-6331/01-275/19, N А28-6332/01-276/19, N А28-6333/01-277/19, N А28-6335/01-279/19 признал сделки ничтожными - как прикрывающие истинную сделку купли-продажи бизнеса, т.к. по восьми оспариваемым сделкам был отчужден весь имущественный комплекс, участвующий в предпринимательской деятельности.

Податель жалобы доказывал, что это не так, что у предприятия осталось имущество, используемое для ведения хозяйственной деятельности.

Суд, в свою очередь, указал на то, что податель жалобы не представил документов о том, что имущество, на которое он ссылается в жалобе, и не отчужденное по вышеназванным сделкам, может быть использовано в производственном процессе по извлечению прибыли. Незавершенный строительный объект, а также здания складов 1940, 1955 гг. и мастерской 1938 г. постройки имеют нулевую балансовую стоимость, товарный знак предприятия-банкрота не обозначен в бухгалтерских документах. По другому имуществу отсутствуют документы, подтверждающие право собственности предприятия на данные активы.

В итоге сделка была признана притворной и ничтожной.

ФАС Поволжского округа в Постановлении от 13.03.2003 N А 12-7720/02-С40 критерием для оценки того, что речь идет об имущественном комплексе, считал завершенность производственного цикла.

Схожие ситуации рассматривали следующие суды:

- ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлениях от 20.03.2007 N А19-11578/06-6-Ф02-1111/07 по делу N А19-11578/06-6, от 19.07.2006 N А10-13874/05-Ф02-3480/06-С2 по делу N А10-13874/05;

- ФАС Дальневосточного округа в Определении от 25.01.2005 N Ф03-А73/03-1/3573, Постановлении от 13.02.2004 N Ф03-А73/04-1/32;

- ФАС Западно-Сибирского округа в Постановлении от 03.06.2003 N Ф04/2442-631/А46-2003;

- ФАС Московского округа в Постановлениях от 21.11.2006 N КГ-А40/10824-06 по делу N А40-69142/05-19-442, от 23.01.2002 N КГ-А40/8213-01;

- ФАС Поволжского округа в Постановлениях от 03.11.2005 N А12-7989/05-С32, от 24.05.2005 N А12-794/05-С32;

- ФАС Северо-Кавказского округа в Постановлениях от 24.05.2007 N Ф08-2480/2007 по делу N А63-1266/2005-С2, от 18.07.2006 N Ф08-3104/2006 по делу N А53-14737/2001-С1-12, от 21.03.2005 N Ф08-505/2005;

- ФАС Уральского округа в Постановлениях от 18.04.2006 N Ф09-2776/06-С3 по делу N А76-21217/05-25-680, от 24.05.2005 N Ф09-1394/05-С5, от 12.05.2005 N Ф09-1239/05-ГК-С3, -

принимая различные решения.

Такое обилие судебных решений говорит о существенной спорности вопроса. Поэтому, принимая решение о форме продажи предприятия, целесообразно проанализировать все выводы судов, чтобы избежать в дальнейшем возникновения серьезных проблем.

Продавая имущество по частям, чтобы уменьшить риск того, что сделку оспорят, лучше оформлять договоры продажи на протяжении некоторого времени, а не все одновременно. Движимое имущество, не требующее регистрации, целесообразно пропустить через фирму-посредника, которое уже реализует эти активы реальному покупателю.

В такой ситуации будет труднее доказывать, что сделки направлены на прикрытие продажи имущественного комплекса.

Так, ФАС Северо-Кавказского округа в Постановлении от 28.11.2006 N Ф08-5935/2006 по делу N А63-1266/2005-С2 пришел к выводу, что сделки по реализации основных средств одному и тому же лицу на протяжении незначительного времени являются взаимосвязанными. Заметим, что в рассматриваемой ситуации имущество реализовывалось на протяжении года. К аналогичным выводам пришел ФАС Северо-Кавказского округа в Постановлении от 11.03.2003 N Ф08-380/2003.

Также нужно продуманно выбирать время для совершения сделок.

ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 25.07.2005 N А52-7378/2004/1, отказывая в удовлетворении требования о признании недействительными пяти договоров купли-продажи оборудования и недвижимого имущества, заключенных между ОАО и ООО, отклонил довод ОАО о том, что оспариваемые сделки взаимосвязаны как единая сделка, прикрывающая сделку продажи ОАО с целью сокрытия активов последнего от обращения на них взыскания по требованиям кредиторов, так как данные сделки были совершены более чем за шесть месяцев до момента подачи заявления о признании общества банкротом.

Итоговые выводы

Анализируя все озвученные параметры и делая итоговые выводы, можем обобщенно оценить имеющиеся варианты покупки-продажи бизнеса следующим образом:

1. Продажа долей (акций) - самый выгодный способ.

2. Продажа имущества - средняя степень выгоды, хотя и достаточно высока степень оспоримости сделки.

3. Продажа предприятия как имущественного комплекса - наименее выгодный вариант.

И сразу поясним, что такая классификация может быть очень условной. Все зависит от конкретных имеющихся практических факторов и условий сделки.

Итак, получается, что приобретать предприятие как имущественный комплекс по сравнению с другими вариантами покупки бизнеса по целому ряду параметров невыгодно - сложнее оформление, хуже налоговые последствия, сложность расчетов и т.п.

Поэтому, если речь идет о покупке предприятия, то целесообразнее первоначально задуматься о других вариантах продажи-приобретения бизнеса.

Значит ли такой вывод, что купля-продажа предприятия как имущественного комплекса - операция ненужная и невыгодная? И почему же хоть и нечасто, но выбор в отношении варианта покупки-продажи бизнеса склоняется к покупке-продаже предприятия как имущественного комплекса?

Нет, вывод о ненужности использования купли-продажи предприятия как имущественного комплекса - поверхностный и необоснованный.

Дело в том, что преимущества покупки-продажи предприятия как имущественного комплекса, какими бы немногочисленными они ни были, зачастую, исходя из специфики деятельности предприятия, конкретных интересов продавца и особенно покупателя, перевешивают все более многочисленные плюсы других вариантов приобретения бизнеса.

Эти преимущества определяются спецификой сделки, предпочтениями, в т.ч. и личными пристрастиями продавца или покупателя, невозможностью реализации других вариантов покупки, например, когда приобретение предприятия путем скупки его акций (долей) представляется проблематичным, например в ситуации, когда имеется множество мелких акционеров, которые не нужны инвестору (и инвестор не хочет заморачиваться работой с ними), когда инвестор хочет иметь 100% акций (долей), но реализовать это желание не позволяют обстоятельства, когда необходимое покупателю имущество не может быть продано, т.к. находится в залоге, когда продаваемое предприятие является МУП и приобрести его можно только через реализацию механизма приватизации и т.п.

Существенным "плюсом" покупки предприятия как имущественного комплекса является то, что проблемы плохого учета, последствия рискованных с точки зрения налогов операций останутся именно у того лица, при котором они и возникли, то есть у продавца бизнеса. Этот факт очень важен, т.к. смена руководства предприятия (руководителя, главного бухгалтера), которым и сопровождается обычно процесс приобретения бизнеса, приводит к появлению разграничения ответственности. Принимающие дела обычно не горят желанием восстанавливать чужой учет, особенно если этот процесс трудоемок и длителен.

Множество различных названных и неназванных факторов и определяют преимущество приобретения предприятия как имущественного комплекса.

1.1. "Заверните, пожалуйста", или Предпродажная подготовка бизнеса

Итак, решение о продаже бизнеса принято. А как же продавцу лучше найти покупателя, как пытаться продать, когда лучше продавать?

К сожалению, ни мы, ни кто другой не сможет подсказать универсального рецепта, однако можно указать те пути, которые позволят избежать неэффективных действий, потери времени, а также денег.

Когда продавать

Продавец бизнеса должен учесть, что бизнес продавать лучше тогда, когда он приносит стабильный доход, а не тогда, когда уже намечается упадок в деятельности. Несомненно, что за действующее и прибыльное предприятие заплатят больше, чем за убыточное и разоряющееся.

Срок продажи бизнеса должен быть подобран очень тщательно - не рано и не поздно. При выборе срока продажи необходимо оценить и перспективы развития бизнеса, экономической ситуации. Возможно, завтра сам по себе бизнес несколько обесценится в результате роста конкуренции, однако в связи со значительными темпами инфляции существенно повысится стоимость активов предприятия.

Многие продавцы не спешат, затягивают с продажей своего бизнеса, делая ошибочную ставку на то, что цены будут только расти. Нужно помнить, что данная мысль справедлива далеко не для каждого бизнеса, не для каждого предложения.

Президент Объединенной финансовой группы Илья Щербович в беседе "Мы несем серьезную ответственность перед клиентом за результаты сделки", озвученной на страницах журнала "Слияния и поглощения" (N 22), привел следующий пример того, как бизнес "передержали": "Мы консультировали одну из региональных компаний сотовой связи (не буду ее называть) в достаточно крупном регионе, которая была развитой и активно действующей. Она существовала на тот момент, когда федеральные операторы еще не пришли в этот регион. Этой компании поступило предложение продать активы одной из крупных федеральных структур, планировавших выход на рынок данного региона за счет именно покупки, а не строительства собственных мощностей. Мы рекомендовали акционеру продать актив, но он запросил очень высокую цену, надеясь на то, что эта цена будет только расти в будущем. На практике оказалось все наоборот. После этого сразу два оператора пришли в регион. В результате стоимость компании снизилась, поскольку те, кто был заинтересован в ее приобретении, уже осваивали рынок самостоятельно, а других покупателей не было. В итоге региональная компания была продана третьему оператору по цене ниже той, что была доступна для продавца на той стадии, когда мы его консультировали".

Планирование процесса продажи

Практика подсказывает, что мысль о продаже бизнеса должна быть возвращена очень тщательно. Продавец бизнеса должен достаточно четко представлять то, как ему выгоднее продать бизнес, в какие сроки он хочет совершить эту операцию, примерный круг покупателей, как он хочет получить денежные средства, примерную стоимость бизнеса, сильные и слабые стороны своего бизнеса и многое другое. Принятие решения о продаже бизнеса не должно сопровождаться действиями, вредными для предприятия в период его нормального функционирования, когда не имеется решения о его продаже.

В противном случае непродуманно выставленное на продажу предприятие может очень долго искать своего покупателя, а также значительно потерять в своей стоимости.

Многие продавцы бизнеса, "выпестовав" в душе решение о продаже, сами создают проблемы своему бизнесу, в конечном итоге отрицательно влияя на его стоимость.

Приведем примеры таких "разумных" действий. Начинается лихорадочная продажа ликвидных активов, выведение из бизнеса необходимых для нормальной финансовой деятельности оборотных средств, замораживание отдельных видов деятельности. В результате таких и других непродуманных действий бизнес начинает недополучать необходимые финансовые ресурсы, приходится работать вполсилы, его начинает лихорадить, доходы падают, показатели неуклонно ухудшаются.

Можно привести примеры и иных отрицательных действий. Собственник, решив продавать, теряет к бизнесу интерес, считая, что уже не имеет смысла заниматься управлением и контролем. В результате он несет дополнительные убытки за счет потерь, возрастающих в период бесконтрольности и отсутствия четкой организационной структуры.

Нужно также осознавать, что даже, казалось бы, положительные с точки зрения развития предприятия действия могут отрицательно сказаться на стоимости бизнеса.

Взять, например, реализацию нового прибыльного проекта, расширение производства, начало осуществления нового вида деятельности. Чаще всего все эти меры по развитию предприятия связаны с существенными финансовыми вложениями, возникновением новых повышенных рисков. В период реализации проекта сумма трат организации чаще всего увеличивается за счет привлечения консультантов, уплаты процентов по заемным средствам, набора новых работников, транспортировки нового оборудования, приобретения самого оборудования, а возможные доходы от этих проектов будут получены, пусть и в недалеком, но будущем. Инвестор же оценивает в первую очередь нынешнее состояние бизнеса, его уже имеющуюся доходность. При этом наличие на руках начатого нового проекта (который, возможно, его не интересует, но с которым связаны существенные вложения, взяты кредиты, под вопросом окупаемость), не очень обрадует инвестора и не добавит энтузиазма для покупки бизнеса.

Согласимся, что бывает и наоборот. Продавец бизнеса (ООО "М."), ориентировавшись, приобрел за относительно небольшие денежные средства земельный участок в удобном районе города. С учетом развития города, растущего спроса на участки под застройку многоквартирных домов, близкого наличия коммуникаций, приобретение участка было оценено инвестором очень положительно.

Вывод прост. Даже решения, направленные на развитие предприятия и потенциально прибыльные, должны быть оценены и в связи с процессом продажи, оценкой возникающих факторов на стоимость бизнеса.

Готовясь к продаже, возможно, стоит задуматься и о "расчистке" ненужного штата, оставив только действительно работающих и нужных сотрудников. Не каждый покупатель захочет влезать в трудовые споры, избавляясь от неперспективного персонала.

Это не всегда зависит от продавца бизнеса, но желательно, чтобы фирма не превратилась в залежалый товар, продаваясь слишком долго.

"По мнению экспертов, в подобных случаях существует серьезная опасность того, что к числу причин, препятствующих продаже, добавится еще одна - потенциальных инвесторов начнет отпугивать сам факт затянувшейся продажи".

(Источник: статья "Не продается. Какой вид бизнеса трудно продать и почему" ("Слияния и поглощения", N 5, 2004).)

Процесс продажи: стоит ли торопиться?

Сроки продажи могут очень сильно повлиять на стоимость бизнеса. Известно, что чем быстрее продавец хочет совершить сделку, тем меньше он просит. При продаже бизнеса эта аксиома не нарушается.

Вот какой пример приводит Михаил Базавлук, консультант КГ "Магазин готового бизнеса" в статье "Стратегия продаж: четыре способа найти покупателя" ("Мое дело. Ресторан", N 5, 2003): "Например, осенью 2002 года сменил владельца ресторан русской кухни на Маросейке. Продажа заняла несколько недель, поскольку собственник не стал оценивать бизнес. На этой сделке он потерял около 40 тыс. долл. - последующая оценка показала, что стоимость ресторана составляла 210 - 215 тыс. долл."

Лучше не стоит спешить, действуя по принципу "лишь бы быстрее продать". Такая лихорадочная продажа лишь насторожит покупателя, заставив заподозрить наличие неких недостатков, а также может повлиять на цену. Продажу лучше не затягивать, но и не нужно продавать второпях.

В любом случае процесс продажи предприятия как имущественного комплекса может растянуться на срок от трех месяцев до года.

И эти сроки вполне обоснованы, если учесть сроки, отводимые на государственную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс, регистрацию перехода прав на предприятие, срок на проверку бизнеса и срок на передачу бизнеса. Так, исходя из практического опыта, хочу добавить, что процесс продажи оптово-розничного предприятия по торговле медицинскими товарами продолжался свыше четырех месяцев. И это с учетом того, что поглощение было дружественное и новый собственник был знаком с бизнесом, клиентурой, с самим товаром, и то, что проверка продаваемого бизнеса была минимальной.

Проверка и оценка бизнеса

Трудно продавать, не зная, что, собственно, у тебя есть и сколько это стоит. Необходима проверка и оценка своего бизнеса. Подробно об этом см. в разд. 3 "Анализ бизнеса" (данный раздел в равной мере будет полезен как продавцу, так и покупателю бизнеса) и в разд. 6 "Оценка стоимости бизнеса".

Оценка бизнеса необходима не только со стороны определения стоимости бизнеса, но и для выяснения вариантов, способствующих продаже, повышающих доходность от сделки. Возможно, прежде чем продавать предприятие как имущественный комплекс, выгоднее некоторые активы вывести с предприятия или продать отдельно.

Владислав Кочетков, руководитель департамента по рекламе московской компании "Магазин готового бизнеса" (МГБ), вспоминает: "У нас было два случая в Ленинградской области, когда ряд строений продали отдельно как загородную недвижимость и в результате выручили больше, чем если бы продавали все оптом".

(Источник: статья "Бизнес "под ключ". Как выгодно продать агрокомпанию" ("Агробизнес", N 8).)

Переговоры с инвестором, предпродажная подготовка

Предложение по продаже бизнеса во время переговоров с потенциальными инвесторами должно быть продуманным, взвешенным, по существу дела. Даже если продавец в разговоре не готов еще озвучить стоимость бизнеса, то характеристика предлагаемого бизнеса (расположение, состав, состояние - финансовое, юридическое, техническое, наличие недостатков и преимуществ - должна прозвучать и должна быть четкой и полной. Когда потенциальному инвестору предоставляются крупницы информации, которые вводят в заблуждение относительно реального состояния дел, то ни к чему хорошему, кроме как временным потерям, это не приводит. Если у бизнеса есть явные недостатки, то избегать упоминать о них будет ошибкой. Они все равно станут

известны инвестору, и если будут неприемлемыми, то сделка сорвется. Предоставление достоверной информации позволит избежать ненужной затяжки во времени.

Для облегчения переговоров целесообразно подготовить некую аналитическую записку, отчет, инвестиционное предложение (название документа не важно), в котором содержались бы основные существенные данные о компании - доходность, объемы выручки, ассортиментный перечень, состав расходов, численность штата и т.п.

Желательно заранее подготовить ответ о мотивах своего поступка по продаже бизнеса. Это позволит не попасть в простую, но часто очень действенную ловушку. Этот вопрос, прозвучавший неожиданно, может заставить продавца открыть больше информации, чем ему бы хотелось.

Если имеется информация об инвесторе и сфере его интересов, то и представление бизнеса лучше ориентировать на эти факторы, представлять свой бизнес потенциально привлекательным именно в свете интересов инвестора.

К примеру, если предприятие интересует инвестора не как профильное предприятие, а как собственник удобных площадей, значит, и при характеристике своего бизнеса нужно сделать упор на преимущества выбора инвестором именно этих площадей.

Если инвестор хотел бы получить готовый бизнес с целью его развития, то важно показать ему перспективность именно самого предприятия в этой сфере деятельности.

Если такой информации нет, то желательно получить ее. Инвестор будет изучать продаваемый бизнес и продавца. Продавцу также не стоит отказываться от изучения покупателя. Значит, необходимо провести свое расследование, навести справки. Это поможет понять, насколько серьезен инвестор, нет ли здесь каких махинаций и т.п.

Розничные предприятия, чтобы продать свой товар, оформляют красочные витрины, используют красивую оригинальную упаковку. Продавая машину, мы ее чистим, моем, чтобы произвести на покупателя лучшее впечатление; продавая квартиру, мы стараемся представить ее чистой и аккуратной. То есть любой товар продавец старается представить в лучшем свете, с лучшей стороны. Готовый бизнес не является исключением. Прежде чем продемонстрировать предприятие покупателю, целесообразно сделать предпродажную подготовку - если это возможно, провести косметический ремонт, подкрасить, побелить, убрать мусор на предприятии и на территории, помыть помещения, навести порядок.

Поверьте, это не напрасные старания. Так, например, предприятие, представляющее собой небольшой цех по производству пластиковых изделий, остро нуждалось в инвестициях, имея при этом серьезные задолженности. Потенциальные инвесторы очень неохотно откликнулись на просьбы провести переговоры по этой тематике. Однако, когда они оказывались в этом цеху, видели работающие станки, действующее производство, чистые аккуратные помещения, их мнение о предприятии серьезно менялось в лучшую сторону. В результате предприятие получило необходимые инвестиции.

Мы не хотим сказать, это стало бы явным преувеличением, что инвестиции были получены только благодаря порядку и чистоте на предприятии. Однако и этот фактор, наряду с другими, играет серьезную роль в принятии решения об инвестировании.

Сколько просить, или Подайте Христа ради

Частой ошибкой продавцов является желание запросить за свой бизнес не реальную его стоимость, а побольше, в надежде, что найдется "добрый дядя", который заплатит эту сумму. В результате цена отпугивает реальных покупателей и продаваемый бизнес "зависает".

Обратимся к практическому примеру наших слов: "Оценка определила продажную стоимость бизнеса в 90 тыс. долл., но собственник оставался непоколебимым в намерении получить за свое заведение никак не меньше 110 тыс. долл. Была проведена небольшая рекламная кампания, поступило несколько десятков обращений, но дальше дело не шло - заявленная цена оказалась высокой. Через три месяца собственник снизил ее до 85 тыс. долл., после чего объявились и старые, и новые желающие. В итоге в ноябре ресторан продали за 93 тыс. долл. Если бы реальная цена была установлена сразу, продажа могла завершиться за считанные месяцы". (Источник: статья Базавлука М., консультанта КГ "Магазин готового бизнеса", "Стратегия продаж: четыре способа найти покупателя" ("Мое дело. Ресторан", N 5, 2003).)

Как искать инвестора, покупателя

Важно определиться, каким должен быть поиск потенциального инвестора - открытым или скрытым. Поясним, что мы имеем в виду.

Открытый поиск, когда планы о продаже бизнеса не скрываются, известны широкому открытому кругу лиц, публикуются в печатных изданиях. Скрытый поиск - это поиск, рассчитанный на определенный узкий круг потенциальных инвесторов, по причине неразглашения информации широкому кругу лиц.

Оба варианта поиска имеют свои достоинства и недостатки. Открытый поиск может, с одной стороны, охватить больший круг потенциальных инвесторов, а с другой стороны - нанести существенный ущерб действующему бизнесу. Партнеры по бизнесу, зная, что бизнес продается, могут начать отказываться от долгосрочных контрактов, подыскивать себе другого стратегического партнера, могут потребовать оплатить товар, предоставленный с отсрочкой оплаты. Качество работы персонала компании может значительно снизиться, работники станут подыскивать себе другие места трудовой деятельности. И даже маскировка и обезличивание предложения (не указание наименования организации) могут не помочь. Предприятие может быть узнано по представленным данным.

Если принято решение об открытом поиске покупателя, то чтобы избежать проблем, связанных с широкой оглаской продажи бизнеса, представляется целесообразным выбирать точные и обтекаемые формулировки, которые "не испугают" партнеров, сотрудников. Например, объявление о продаже бизнеса должно содержать информацию не о собственно продаже бизнеса, а о поиске инвестора на договорных условиях. А конкретные условия уже будут сформулированы в ходе дальнейших личных переговоров. Такое известие может восприниматься достаточно спокойно, особенно учитывая, что цели инвестиций могут быть различны, в т.ч. и для развития данного бизнеса.

Можно выделить следующие виды поисков инвесторов. И сразу хотелось бы пояснить, что наиболее эффективным будет реализация сразу всех описанных способов, если, конечно, это позволяет конкретная ситуация с бизнесом. Это значительно повысит шансы на быструю "находку" покупателя.

1. Продавец предлагает свой бизнес и самостоятельно ищет покупателей. Предприятие - довольно специфический товар, поэтому не стоит публиковать объявление в первой попавшейся газете. Размещать объявления целесообразно в тех изданиях, которые предназначены для определенного круга читателей - например, специализированные финансовые и коммерческие издания или издания, имеющие специализированные разделы. Конечно, всегда есть шанс, что потенциальный покупатель чисто случайно прочитает газету, например, "Сад и огород" и заинтересуется рекламой о продаже бизнеса, но рассчитывать на этот удивительный шанс не стоит.

При размещении объявления в Интернете не менее важно подобрать достаточно специализированный и популярный в этом отношении сайт. Ведь сайтов, на которых размещаются объявления о покупке-продаже бизнесов, достаточно много. Причем многие сайты совершенно не специализируются на этом, а информация содержится так, на авось. Большой эффект от размещенного объявления будет при размещении информации на сайте, который имеет большую посещаемость потребителями соответствующей информации. Еще лучше разместить информацию на нескольких наиболее популярных сайтах.

При размещении информации в Интернете важно учесть, что любой думающий человек хотел бы иметь дело со свежей, а не давнишней информацией. Многие просто игнорируют объявления, если срок их размещения превышает некий срок (10 дней, 2 недели), рассуждая, что за это время, возможно, объявление потеряло свою актуальность или условия изменились. Поэтому, чтобы обеспечить качество работы объявления, его нужно периодически обновлять.

Не менее важно тщательно продумать текст объявления, стараясь максимально указать все существенные условия. Ведь если объявление сформулировать таким образом, мол, "продается готовый бизнес", и просто указать телефон, то не удивительно, что много времени придется потратить на разъяснения, что "нет, это не бизнес по разведению страусов", что "нет, у нас нет в активах нефтяной вышки" и т.п. Объявление желательно сформулировать так, чтобы было указано все, а если этого требуют соображения конфиденциальности, то в то же время не было указано ничего.

Например. Продается предприятие как имущественный комплекс. Статус бизнеса - действующий. Сфера деятельности - услуги общественного питания. Место расположения - городская черта Михайловска. В собственности имеется ликвидное имущество. Долгов нет.

Такое объявление, давая понятие о сути предложения, тем не менее не раскрывает наиболее существенных условий: что за предприятие, какова его цена и др., - которые будут обсуждаться уже в ходе личных переговоров.

В некоторых случаях продавцы бизнеса прибегают к сознательному указанию неточных данных о своем предприятии, чтобы его "не вычислили". Например, занижают или завышают характеристики имеющихся активов (состояние, площадь, этажность), характеристики бизнеса (показатели выручки, прибыли).

По нашему мнению, делать этого не стоит. Лучше не указывать характеристику вообще, чем указывать заведомо неправильные данные. Просто заниженная цифра, например площадей недвижимости, может привести к тому, что потенциальный инвестор, подыскивающий большие площади, даже не заинтересуется данным предложением, считая, что продавец не располагает интересующими его площадями.

Лучше, если перед продавцом стоит цель, чтобы в объявлении не узнали его предприятие, дать меньше информации, чем предоставлять заведомо искаженные данные.

Если объявление в средствах массовой информации, в Интернете размещается повторно, то с учетом уже позвонивших текст объявления можно корректировать, если в нем обнаружались какие-то недостатки.

При продаже бизнеса может помочь возникающая в связи с этим шумиха в средствах массовой информации. Конечно, речь идет о ситуации, когда, во-первых, продавец бизнеса принял решение не скрывать продажу, а, во-вторых, предприятие достаточно известно, чтобы ситуация с его продажей заинтересовала прессу, в-третьих, когда есть уверенность, что комментарии журналистов по поводу продажи окажутся достаточно лояльными, отсутствуют поводы и факты для негативного отклика о предприятии.

Приведем пример отрицательного воздействия средств массовой информации на стоимость продаваемого бизнеса.

В ходе информационной программы журналист сообщил о том, что собственник такого-то предприятия решил продать свой бизнес, прокомментировав при этом, что "будем надеяться, что новый собственник наконец-то обратит внимание и устранит нарушения трудового и налогового законодательства, которые присутствуют на предприятии в настоящее время".

Такая реклама вряд ли будет расценена инвестором как положительная. И даже если инвестор и обратится к продавцу бизнеса, то цена за предприятие может составить гораздо меньшие суммы, чем можно было бы получить.

Очень часто более эффективным, хотя и трудоемким, а также в достаточной степени конфиденциальным оказывается извещение потенциального круга покупателей: знакомых бизнесменов, желающих расширить свой бизнес, конкурентов. Конечно, говоря о конфиденциальности данного способа, мы не имеем в виду случаи обращения напрямую к конкурентам. Извещение о продаже бизнеса может происходить путем проведения личных переговоров, осуществления адресной рассылки конкретного предложения по покупке бизнеса. При оценке круга потенциальных инвесторов можно ориентироваться на активно развивающиеся предприятия данной отрасли соседнего региона. Вполне вероятно, что возможность выхода на рынок другого региона покажется таким организациям привлекательной. Реализация такого подхода может лежать как в основе открытого, так и скрытого поиска инвесторов.

2. Покупателей ищет специализированная организация. Еще один вариант - обратиться в специализированную организацию, которая оказывает соответствующие услуги.

Поясним, что в настоящее время появилось новое направление в бизнесе - бизнес-брокерство. Так называются компании, которые оказывают услуги по комплексному сопровождению сделок по приобретению и продаже предприятий, в т.ч. и по поиску покупателей бизнеса.

Бизнес-брокеры частенько в специализированных статьях расписывают, как долго продается бизнес, если продавец бизнеса не обращается к их услугам, расписывают преимущества работы с ними, указывая, что подобное сотрудничество позволяет выбирать между инвесторами и получить более высокую цену при продаже.

Действительно, бывает и так, но хотелось бы посоветовать все-таки критично подходить к такой информации, осознавать, что она является не больше и не меньше, чем обыкновенной рекламой. Обращение к торговцам бизнесом вовсе не панацея и не гарантия, что завтра обнаружится покупатель, прямо горящий желанием забрать предлагаемый бизнес.

Стоимость услуг, которая характеризуется как "небольшая", "незначительная" и т.п., на самом деле не такая уж и незначительная. Озвучим какая. "Услуги консультанта обойдутся в 3 - 10% стоимости сделки в зависимости от ее сложности и других обстоятельств. Чем крупнее сделка, тем меньше процент". (Источник: Бизнес "под ключ". Как выгодно продать агрокомпанию // Агробизнес. N 8.)

Мнения второго источника более согласуются с нашим мнением (Мирошниченко А. Как купить готовый бизнес // Бизнес-журнал. N 6. 2003). Услуги посредника-консультанта стоят 2 - 15% от суммы сделки.

Это достаточно приличная сумма.

Однако не стоит думать, что мы отговариваем от использования услуг бизнес-брокеров. Все нет. Мы лишь хотим сказать, что не нужно переоценивать возможности этих агентств. Нужно трезво осознавать, когда стоит, а когда и не стоит обращаться к ним.

Например, никто не мешает продавцу бизнеса первоначально попробовать найти покупателя бизнеса самостоятельно, а затем, если ничего не выходит, уже обратиться к бизнес-брокеру. Но, конечно, необходимо оценить, насколько будут важны потери во времени, если не получатся самостоятельные поиски.

При подборе бизнес-брокера важен конкретный размер вознаграждения агентства, а также тот факт, кто собственно его платит. Обычно плательщиком является продавец, но могут быть

исключения. Не менее важны и условия работы через бизнес-брокера - как осуществляются платежи, механизм работы с бизнес-брокером и покупателем, размеры авансовых платежей и т.п.

Приведем примерный перечень бизнес-брокеров, к которым можно обратиться по вопросу продажи бизнеса:

Таблица 2. Примерный перечень бизнес-брокеров

Наименование бизнес-брокера	Сайт
"Магазин готового бизнеса", г. Москва	www.deloshop.ru
ЗАО "Центр готового бизнеса", г. С.-Петербург	www.goodbusiness.ru
ООО "Центр готового бизнеса", Челябинская обл.	www.prodram-delo.ru
Ассоциация бизнес-брокеров России	www.ab-br.ru

При этом поясним, что данная таблица подготовлена методом случайного отбора бизнес-брокеров и ни в коем случае не является рейтинговой таблицей. Указание данных бизнес-брокеров ни в коей мере не подчеркивает их надежность, профессионализм и другие положительные качества по сравнению с другими, не названными бизнес-брокерами.

3. Осуществляется поиск предложений покупателей. То есть данный поиск как бы "поиск наоборот". Собственник бизнеса не размещает объявления, не проводит какие-то соответствующие мероприятия, а анализирует планы потенциальных инвесторов, если они, конечно, ему известны, знакомится с объявлениями о покупке бизнеса.

Этот поиск, с одной стороны, более удобен, т.к. отсутствуют какие-то финансовые расходы (точнее, они минимальны - купить газету, войти в Интернет). С другой стороны, и эффект от этого способа чаще всего будет отсутствовать. Дело в том, что инвесторы, а особенно серьезные инвесторы, не разглашают свои планы в виде безадресных объявлений.

Чаще всего скупают бизнес люди и организации, выбравшие это своим видом деятельности. Но обычно такие предложения не распространяются на достаточно серьезный и дорогостоящий бизнес.

Удобство заключается в том, что при таком варианте действий можно сохранить свое инкогнито.

Защита от недобросовестного инвестора

Предположим себе ситуацию. Продается предприятие, на которое нашелся покупатель. Представители покупателя посещают предприятие, изучают документацию, деловые связи... а потом объявляют, что этот бизнес их не интересует. На этом этапе у продавца бизнеса не возникает никаких проблем. Проблемы возникают позже... когда несостоявшийся покупатель бизнеса вдруг активно начинает осуществлять конкурирующую деятельность, пользуясь выясненными деловыми связями продавца.

Как защититься от этого?

Многие специалисты предлагают подписать договор, соглашение, по которому продавец бизнеса получает определенные гарантии от таких непорядочных действий.

Мы согласны, что такой договор очень нужен, что он должен быть составлен. Однако все же продавец должен четко сознавать, что, посвящая потенциального инвестора в свои дела, по сути, он играет в лотерею, где выигрышем будет то, достанется ли ему честный покупатель или он нарвется на нечистоплотного игрока.

Дело в том, что, несмотря на все соглашения, все договоры, действенных механизмов защиты очень мало.

Если покупатель - обманщик, и не очень далекий обманщик, который явно начал осуществлять конкурирующую деятельность, пользуясь полученными данными, то шанс на взыскание каких-то санкций еще есть. Другая ситуация, если псевдоинвестор попросту продал эту информацию третьему лицу (например, конкуренту продавца) или создал третье лицо, номинально к которому он не имеет никакого отношения и которое уже и начнет осуществлять конкурирующую деятельность. В этих и многих других случаях доказать виновность покупателя, то, что это именно он разгласил или использует в своих целях украденную информацию, практически нереально.

Не менее полезным для продавцов бизнеса будут и советы, предлагаемые покупателям бизнеса. Они позволят взглянуть на проблему с другой стороны, помогут понять иное видение.

1.2. Почему бизнес? Продается, или Как лучше купить

Многие советы, данные продавцу бизнеса, очень полезны и покупателю, если подходить к ним как к совету наоборот. Поэтому, покупателю бизнеса стоит прочитать и предыдущий раздел книги. На некоторых советах остановимся подробнее.

Планирование покупки, выбор существенных критериев

Так же как продавец бизнеса должен иметь четкое предложение по продаже бизнеса, так и покупатель должен четко осознавать, какой бизнес его интересует (направление деятельности), цели покупки, желаемые параметры (наличие активов, их состояние, показатели бизнеса). Это поможет, во-первых, искать бизнес, ведь трудно найти, как в сказке, "то, не зная, что", во-вторых, когда потенциальные варианты появятся, оценить, подходит этот вариант или нет.

Без четкого представления о том, что интересует, поиск значительно осложняется и растягивается во времени.

Процесс приобретения, как и у продавца бизнеса, должен очень тщательно быть заранее спланирован - как покупать, в пределах какой суммы, какие гарантии предоставить и требовать, как платить (разово или несколькими платежами) и т.п.

Желательно изначально сформировать критерии, по которым оценивается потенциально интересная компания (месторасположение, показатели деятельности, наличие площадей и оборудования, их техническое состояние и т.п.). Это облегчит поиск и поможет избежать потерь времени и денежных средств.

Например, поставив себе цель приобрести бизнес только с собственными площадями, соответственно, можно сразу же отказаться от предложений по продаже фирм, работающих на арендованных площадях. Так же, приняв решение об отказе от такого предложения, можно и не проводить проверку этого бизнеса.

Нужно сознавать, что идеальный бизнес, то есть бизнес, который бы удовлетворял покупателя в отношении всех своих параметров, если и существует, то найти его очень и очень непросто. И по нашему мнению, заикливаться на поисках бизнеса, удобного со всех сторон, не стоит. Эти поиски могут продолжаться сколь угодно долго.

Чаще встречаются ситуации, когда предлагаемый бизнес имеет характеристики, в целом устраивающие покупателя. Имеющиеся недостатки или устранимы, или на них можно закрыть глаза. Поэтому критерии, которые выделены покупателем бизнеса, должны подразделяться на обязательные и желательные.

Например, инвестор решил приобрести бизнес в конкретном, удобном для него месте. При этом для него желательно, чтобы бизнес был убыточным. Это повлияет на его стоимость, а перестроить работу, сделать предприятие прибыльным он уже сможет и самостоятельно.

Был найден бизнес именно в том районе, который и интересовал инвестора, однако бизнес оказался не убыточным, а прибыльным, динамично развивающимся. Цена за данный бизнес была запрошена в пределах возможностей покупателя, и он дал свое согласие на покупку.

То есть в данном случае обязательным параметром выступает месторасположение предприятия, а желательным - его финансовое состояние.

Цена бизнеса

Помните, первое предложение цены - это "разведка боем", поэтому не нужно сразу падать в обморок и отказываться от сделки. Нужно начинать переговоры, предлагая свою цену. Вероятнее всего, компромисс будет найден.

Переговоры с продавцом

В ходе переговоров с продавцом бизнеса целесообразно поинтересоваться причинами продажи бизнеса. Простой вопрос, от ответа на который легко уйти, отговорившись усталостью, другими интересами, переездом в другую местность, часто становится ловушкой для продавца. Не подготовившись и начиная отвечать на этот вопрос, продавец бизнеса невольно открывает те проблемы, которые подвигли его на это действие.

Для покупателя же это прекрасная информация для анализа и размышления.

Оценка бизнеса покупателем

Вопросам проверки бизнеса, его оценки посвящены самостоятельные разделы книги - 3 "Анализ бизнеса", 6 "Оценка стоимости бизнеса". Поэтому сейчас мы приведем лишь общие советы.

Оценка предлагаемого предприятия должна быть всесторонней. Оценке должны подлежать не только активы и обязательства предприятия, не только показатели доходности, но и перспективы предприятия. Возможно, расположение предприятия, чрезвычайно удобное в настоящее время, существенно изменится через краткий период времени или согласно плану застройки города структура района претерпит существенные изменения.

Например, предприятие расположено в спальном районе и пока является единственным в своем роде. Вроде бы все прекрасно, если не учитывать тот факт, что существуют планы по строительству большого торгового центра, в котором будут реализовываться и услуги, которые предлагает предприятие. Выдержать конкуренцию с большим торговым центром не удастся.

Соответственно, возникает вопрос, стоит ли покупать предприятие только на период 1 - 2 года (срок строительства торгового центра).

Стоит проанализировать и изменения в законодательстве - гражданском, налоговом и др., затрагивающие ту сферу деятельности, в которой функционирует бизнес.

Оценка предприятия должна включать в себя и оценку степени персонифицированности бизнеса, то есть насколько данный бизнес зависит от конкретных кадров предприятия (их деловых качеств, уровня связей, степени близости с контрагентами предприятия и т.п.), как их уход повлияет на бизнес.

Можно согласиться с мнением И. Телятникова, руководителя отдела оценки и бизнес-планирования компании SRG-Appraisal и В. Олейникова, директора управления оценки и бизнес-планирования компании SRG-Appraisal, изложенным в материале "Давай сделаем это побыстрому, или Экспресс-оценка" ("Консультант", 2007, N 7): "Когда фирма уже заработала положение на рынке, потребители всегда больше ориентируются на имя и смена управляющих не столь сильно повлияет на размер выручки".

Сильно персонифицированный бизнес испытывает трудности при продаже, данный фактор может иметь существенное влияние на стоимость бизнеса.

"Как рассказали "M&A" специалисты AdelantA Consulting Group, однажды им пришлось иметь дело с предприятием, вся деятельность которого целиком и полностью зависела только от владельца и его дружеских контактов с местными налоговыми, правоохранительными и административными органами. Новый собственник неминуемо столкнулся бы с катастрофическим объемом неразрешимых вопросов. При абсолютно прозрачной и доказуемой рентабельности этого бизнеса уговорить потенциального покупателя оказалось совсем не просто. В итоге было принято компромиссное решение: старый собственник обязался в течение года "опекать" нового владельца предприятия в решении всех вопросов, связанных с контактами с властью". (Источник: "Не продается. Какой вид бизнеса трудно продать и почему" ("Слияния и поглощения", N 5, 2004).)

Евгений Карасюк в публикации "Правила покупки kota в мешке" ("Секрет фирмы", N 12, 2003) приводит следующую иллюстрацию наших слов: "Покупатель соглашается на сделку после первого же просмотра: оживленное место, постоянная клиентура, опытный персонал - и все это по приемлемой цене. Но не проходит и двух месяцев со дня завершения сделки, как приобретенный бизнес выставляется на продажу уже новым владельцем. Причина - уход шеф-повара с командой помощников. Таким образом, сразу после продажи заведение лишилось главного конкурентного преимущества, ради которого его посещали клиенты: качества кухни".

Оценивая предлагаемый бизнес, важно не обманываться внешне привлекательными, но ничего не имеющими с реальным состоянием дел факторами. Важно проанализировать, откуда взялись такие привлекательные показатели, особенно если они отсутствовали в прежних периодах, не являются ли они приписками, осуществляемыми в целях повышения привлекательности бизнеса. И даже если предлагаемые цифры отражают реальное состояние дел, нужно разобраться, откуда они взялись, почему их не было раньше?

Возможно, это последствия предпродажной подготовки продавца бизнеса. Например, затратив значительные средства на рекламную акцию, продавцу бизнеса удалось достичь высоких показателей. Однако этот успех краткосрочный, который не может быть постоянным только за счет рекламы. Соответственно, показатели в обычном состоянии будут значительно ниже.

Продавец должен учесть и сезонность данного бизнеса. Предположим, что цех по производству кондитерских изделий, хорошо продаваемых в осенний период, демонстрирует неплохие финансовые показатели. Однако не стоит рассчитывать на круглогодичные столь привлекательные цифры. Летом спрос на быстропортящиеся кондитерские изделия существенно падает.

Если это возможно, то оценку бизнеса полезно осуществлять со стороны. Например, присутствуя при работе сотрудников компании или выступая в роли покупателей и воочию изучая, как проходит процесс продаж, каков вообще покупательский спрос, а также оценивая конкурентов бизнеса. Подробнее об этом см. в разделе книги "Анализ бизнеса".

Все эти оценки смогут лучше познакомить и с тем, что собой представляет предлагаемый бизнес.

Хорошо, когда есть параметры, которые можно оценить точными экономическими данными, например производительность, доходность и т.п. Но ведь влияние множества параметров нельзя выразить точными цифровыми показателями, например, уровень конкуренции, риск возникновения конфликтов с контролирующими органами и др. Для того чтобы оценка была всесторонней и если вы не хотите что-то упустить или забыть, данный вид анализа можно проводить в специально построенных таблицах по балльной системе, оценивая "выгодность" приобретения в отношении неявных экономических факторов.

Суть предложения сводится к тому, что для неявных экономических факторов (факторов, которые очень сложно оценить в суммовом выражении) устанавливается диапазон баллов, присваиваемых оцениваемым параметрам. Также при этом вводятся диапазоны количества баллов, согласно которым уже и принимается решение.

Поясним вышесказанное.

Например, инвестор взялся оценить влияние 10 параметров предлагаемого предприятия. Было решено, что каждому параметру присваиваются баллы от 0 до 10 в зависимости от степени реализации параметра. По высшему баллу оцениваются наиболее удобные для инвестора условия, по низшему баллу - их отсутствие.

Критерии оценки установлены следующие:

- 100 баллов - предприятие идеально подходит под выставляемые требования, нужно покупать. Такая оценка будет чрезвычайно редкой. Степень "выгодности" высочайшая;

- от 80 до 100 баллов - предприятие соответствует установленным критериям, нужно покупать. Степень "выгодности" - высокая;

- от 50 до 80 баллов - предприятие по многим параметрам соответствует установленным критериям, можно приобрести. При этом существуют определенные риски. Степень "выгодности" - средняя;

- до 50 баллов - предприятие по оцениваемым параметрам не соответствует выставляемым в отношении него требованиям. Не покупать.

Количество баллов, оцениваемых параметров, критерии оценки могут быть и совершенно иными исходя из конкретных предпочтений инвестора, особенностей сделки.

Пример 1. Оценку бизнеса инвестор решил провести по балльной системе. Были получены следующие результаты.

Таблица 3. Оценка бизнеса

N п/п	Наименование показателя	Комментарий	Оценка, баллы
1.	Месторасположение	-	9
2.	Оценка перспектив месторасположения	Повысятся	10
3.	Квалификация персонала	-	7
4.	Перспективность кадров	Повысится	8
5.	Уровень конкуренции	Низкий	9
6.	Техническое состояние оборудования	Сильно изношено	3
7.	Возможность перепланировки помещения	Сложностей нет, перепланировка возможна	10
8.	Возможность оборудования небольшой автостоянки для удобства покупателей	Возможно оборудовать	7
9.	Наличие возможностей расширения бизнеса (в отношении площадей)	Имеется	6
10.	Уровень клиентской базы	Удовлетворительный	7
11.	Возможность развития клиентской базы	Имеется	9
Итого:			85

Вывод: по результатам данной балльной оценки предприятие можно приобрести.

И важно иметь силы в любой момент отказаться от покупки бизнеса при появлении подозрительных симптомов, несмотря на время, усилия и средства, уже потраченные на эту сделку. Как это ни затратно, как это ни обидно, но лучше потерять незначительную часть денег, усилий, времени, чем в дальнейшем потерять больше.

2. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ КУПЛИ-ПРОДАЖИ БИЗНЕСА

Сразу обратим внимание на общераспространенную путаницу в терминах. Очень часто в экономической, юридической литературе термин "предприятие" используется в качестве термина, идентичного термину "юридическое лицо".

На самом деле это два разных термина.

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (п. 1 ст. 132 ГК РФ). При этом предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

А в соответствии с п. 1 ст. 48 ГК РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Выбрав вариант продажи бизнеса, нужно четко осознавать, что с продажей предприятия как имущественного комплекса жизнь проданного предприятия как юридического лица не заканчивается. При таком варианте продавец бизнеса остается существовать как юридическое лицо. Поэтому, если продавец бизнеса хочет, продав бизнес, забыть о нем, то это не удастся. Дополнительно придется еще осуществлять процедуру ликвидации юридического лица, которая сопровождается налоговой проверкой. Если же продавец бизнеса, наоборот, хочет продать бизнес и начать все с нуля, то этот вариант вполне удобен.

Получится, что у продавца на руках останутся только учредительные документы, печать предприятия... и все. То есть почти все так, как при регистрации предприятия. В такой ситуации продавец может продолжить деятельность данного юридического лица, набрать персонал, приобрести, если необходимо, новое имущество и осуществлять предпринимательскую деятельность. Правда, в любом случае будет осуществляться деятельность или не будет, отчетность (налоговую и бухгалтерскую) подавать в налоговый орган придется. Об этом не нужно забывать.

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности. Гражданский кодекс приводит примерный перечень такого имущества: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование (коммерческое обозначение), товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Все перечисленное и другое имущество предприятия подлежит передаче при совершении сделки купли-продажи. Вспомним, что денежные средства также относятся к имуществу. И если в кассе продаваемого предприятия или на его банковских счетах имеются денежные средства, то формально получается, что они тоже продаются в составе имущественного комплекса, то есть деньги продаются за деньги.

Чаще всего предприятия продаются с нулевой денежной наличностью, но в ситуации, когда у предприятия все же есть какие-то наличные денежные средства, они также будут фигурировать в акте передачи предприятия.

Важно осознавать, что у продавца останутся лицензии на осуществление определенных видов деятельности. Ведь лицензии к покупателю не перейдут.

Пример 2. ООО "Эксперт" было реализовано как имущественный комплекс. При этом предприятие имеет лицензию на деятельность по проведению экспертизы промышленной безопасности.

Покупатель бизнеса получил все активы. Однако лицензия осталась за продавцом как юридическим лицом. При наличии таких возможностей продавец бизнеса может продолжить оказывать соответствующие лицензируемые услуги.

Правда, многие лицензии выдаются при наличии у предприятия определенных условий на выполнение конкретных лицензионных работ (наличие персонала с соответствующей квалификацией, опыта работы, оборудования и т.п.), при выполнении так называемых лицензионных требований и условий, поэтому при продаже предприятия как имущественного комплекса возникает вопрос о возможности предприятием осуществлять лицензируемые работы.

Впрочем, по нашему мнению, если в момент продажи предприятия бизнеса как имущественного комплекса лицензия не будет отозвана по причине несоблюдения лицензионных

требований и условий, а продавец бизнеса наберет новый персонал, сформирует новую производственную базу, известит об этом, в случае такой необходимости, орган, выдавший лицензию, то есть вновь сможет соответствовать лицензионным требованиям и условиям, то он сможет продолжить осуществлять лицензируемые виды работ и услуг.

Очень часто возникает вопрос о том, как же будет функционировать продавец - юридическое лицо после продажи предприятия как имущественного комплекса, в составе которого будет продано и фирменное наименование.

Но никаких проблем в такой ситуации не возникает.

Дело в том, что действующее законодательство разделяет понятия "наименование юридического лица" и "фирменное наименование". В ст. 54 ГК РФ говорится о необходимости для предприятия иметь "наименование" и "фирменное наименование". Постановлением Правительства РФ от 19.06.2002 N 439 "Об утверждении форм и требований к оформлению документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, а также физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей" (далее по тексту - Постановление N 439) утверждены специальные формы, оформляемые при различных видах регистрации, которые предусматривают предоставление информации:

- о полном наименовании юридического лица;
- о сокращенном наименовании юридического лица;
- о фирменном наименовании юридического лица.

Таким образом, реализовав в составе имущественного комплекса и фирменное наименование, продавец остается с "наименованием предприятия".

Например, ООО "Беркут" (наименование предприятия) имеет фирменное наименование "Беркут". При продаже предприятия к покупателю перейдет и фирменное наименование, однако наименование предприятия - ООО "Беркут" останется у продавца бизнеса.

Обратите внимание, не передаются обязательства, исполнение которых покупателем невозможно при отсутствии у него соответствующего разрешения.

Пример 3. ООО "Еврострой" было продано как имущественный комплекс. При этом предприятие имело лицензию на занятие соответствующим видом деятельности и долг перед заказчиком, представляющий аванс за выполнение лицензируемых работ.

Задолженность перед заказчиком, связанная с исполнением работ, на которые у покупателя бизнеса нет лицензии, не может быть передана покупателю.

2.1. Продажа предприятия-должника при применении к нему процедур несостоятельности (банкротства)

Продажа предприятия в такой ситуации имеет определенные и достаточно существенные особенности, отличные от продажи "здорового" предприятия.

Основания для признания должника несостоятельным (банкротом), порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов, регулирует и устанавливает Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" (далее по тексту - Закон о банкротстве).

Какие наиболее существенные отличия при продаже предприятия-должника в рамках реализации Закона о банкротстве можно выделить?

Продажа предприятия-должника как имущественного комплекса допускается при применении к должнику процедур банкротства, таких как, например, внешнее управление (п. 2 ст. 94, ст. ст. 109, 110 Закона о банкротстве).

Продажу предприятия-должника регулирует ст. 110 Закона о банкротстве.

Продажа предприятия может быть включена в план внешнего управления на основании решения органа управления должника, уполномоченного в соответствии с учредительными документами принимать решение о заключении соответствующих крупных сделок должника. В решении о продаже предприятия должно содержаться указание на минимальную цену продажи предприятия.

При продаже предприятия денежные обязательства и обязательные платежи должника не включаются в состав предприятия, за исключением обязательств должника, которые возникли после принятия заявления о признании должника банкротом и могут быть переданы покупателю предприятия в порядке и на условиях, которые установлены Законом о банкротстве.

Это важное отличие от договора купли-продажи здорового предприятия.

Пример 4. ООО "Эгера" проходит процедуру внешнего управления в рамках Закона о банкротстве. Общая сумма кредиторской задолженности составляет 14 186 222 руб. с учетом активов в собственности предприятия лишь на сумму 1 897 232 руб.

Дело о банкротстве в арбитражном суде было возбуждено 4 мая 2007 г. При этом кредиторская задолженность, образовавшаяся до указанной даты, составляет 14 012 100 руб.

Таким образом, при продаже предприятия-должника как имущественного комплекса в рамках Закона о банкротстве покупателю может быть передана только задолженность в сумме 174 122 руб. (14 186 222 - 14 012 100), образовавшаяся после принятия заявления о признании должника банкротом (после 4 мая 2007 г.).

Закон о банкротстве прямо указывает, что при продаже предприятия все трудовые договоры, действующие на дату продажи предприятия, сохраняют силу, при этом права и обязанности работодателя переходят к покупателю предприятия.

Следующее отличие также немаловажно. Продажа предприятия в рамках процедур Закона о банкротстве должна проводиться путем проведения открытых торгов в форме аукциона.

В случае если в состав имущества предприятия входит имущество, относящееся к ограниченно оборотоспособному имуществу, продажа предприятия осуществляется только путем проведения закрытых торгов. В закрытых торгах принимают участие лица, которые в соответствии с федеральным законом могут иметь в собственности или на ином вещном праве указанное имущество.

Начальная цена продажи предприятия, выставляемого на торги, устанавливается решением собрания кредиторов или комитета кредиторов на основании рыночной стоимости имущества, определенной в соответствии с отчетом независимого оценщика, привлеченного внешним управляющим и действующего на основании договора с оплатой его услуг за счет имущества должника.

Начальная цена продажи предприятия не может быть ниже минимальной цены продажи предприятия, определенной органами управления должника при обращении с ходатайством о продаже предприятия. Порядок и условия проведения торгов определяются собранием кредиторов или комитетом кредиторов.

Пример 5. Собственник ООО "Прогресс-С" решил продать свое предприятие как имущественный комплекс. Для этих целей он обратился к конкретному потенциальному инвестору. Сделка была оформлена договором купли-продажи. Никаких формальностей по организации конкурса не осуществлялось. Цену собственник определил по своему усмотрению, не обращаясь ни к каким специализированным организациям.

В отношении ООО "Прогресс-С" применяются процедуры в рамках Закона о банкротстве. Поэтому механизм реализации предприятия иной. Для реализации предприятия как имущественного комплекса мало найти инвестора. Процедура продажи должна проводиться в форме аукциона. Иная форма продажи предприятия может быть опротестована и признана незаконной.

Чтобы установить стоимость предприятия, необходимо обязательно провести оценку имущества. Согласно отчету оценщика стоимость предприятия составляет 503 191 руб.

Следовательно, начальная цена предприятия не может быть меньше этой суммы.

Закон устанавливает и определенные условия в отношении организации торгов.

Так, условия проведения торгов должны предусматривать получение денежных средств от продажи предприятия не позднее чем за месяц до истечения срока внешнего управления. Размер задатка для участия в торгах устанавливается внешним управляющим и не должен превышать двадцать процентов от начальной цены. При подготовке к проведению торгов внешний управляющий (организатор торгов) организует прием заявок (предложений) участников торгов, а также задатков. Продолжительность приема заявок (предложений) на участие в торгах должна быть не менее чем 25 дней.

Внешний управляющий выступает в качестве организатора торгов либо на основании решения собрания кредиторов или комитета кредиторов привлекает для этих целей специализированную организацию с оплатой ее услуг за счет имущества должника. Указанная организация не должна являться заинтересованным лицом в отношении должника и внешнего управляющего.

О том, что организуются торги, внешний управляющий (организатор торгов) обязан опубликовать сообщение о продаже предприятия на торгах в официальном издании, определяемом в соответствии со ст. 28 Закона о банкротстве, а также в местном печатном органе по месту нахождения должника не позднее чем за 30 дней до даты проведения торгов. Внешний управляющий (организатор торгов) также вправе опубликовать указанное сообщение в иных средствах массовой информации.

Определенные требования законодательство устанавливает и к содержанию сообщения о продаже предприятия, а именно в сообщении должны быть указаны:

- сведения о предприятии, его характеристики и порядок ознакомления с ним;
- сведения о форме проведения торгов и форме подачи предложения о цене предприятия;
- требования к участникам торгов в случае если проводятся закрытые торги;
- условия конкурса в случае его проведения;
- срок, время и место подачи заявок и предложений о цене предприятия;
- порядок оформления участия в торгах, перечень представляемых участниками торгов документов и требования к их оформлению;
- размер задатка, сроки и порядок внесения задатка, реквизиты счетов;
- начальная цена продажи предприятия;
- величина повышения начальной цены ("шаг аукциона") в случае открытой формы подачи предложений о цене предприятия;
- порядок и критерии выявления победителя торгов;
- время и место подведения итогов торгов;
- порядок и срок заключения договора купли-продажи;
- условия и сроки платежа, реквизиты счетов;
- сведения об организаторе торгов.

Договор купли-продажи предприятия заключается на основании оформленного протокола об итогах торгов, содержащего указание о победителе торгов, не позднее чем через десять дней с даты подведения итогов торгов.

Может быть и так, что в указанные в сообщении о продаже предприятия сроки не получено ни одной заявки (предложения) или будет получена одна заявка (предложение). В этом случае внешний управляющий (организатор торгов) признает первые торги по продаже предприятия несостоявшимися и проводит повторные торги. Повторные торги проводятся также в случае, если предприятие не было продано на первых торгах.

В случае если повторные торги были признаны несостоявшимися или предприятие не было продано, внешний управляющий в течение четырнадцати дней с даты подведения итогов повторных торгов публикует новое сообщение о продаже предприятия. Начальная цена продажи предприятия, указанная в таком сообщении, может быть снижена на десять процентов начальной цены продажи предприятия, установленной собранием кредиторов или комитетом кредиторов, но не может быть ниже минимальной цены продажи предприятия, определенной органами управления должника.

В случае если предприятие не было продано в описанном выше порядке, порядок продажи предприятия на торгах устанавливается собранием кредиторов или комитетом кредиторов, в том числе посредством публичного предложения.

Пример 6. В указанные в сообщении о продаже предприятия сроки не получено ни одной заявки, поэтому первые и вторые торги по продаже предприятия-должника ЗАО "Июла" были признаны несостоявшимися. Снижение цены на 10% также не помогло. В этом случае собрание кредиторов приняло решение о продаже предприятия имеющемуся конкретному покупателю, не желавшему до этого вносить задаток и участвовать в торгах.

ФАС Волго-Вятского округа в Постановлении от 07.06.2007 N А29-5542/2006-2э разъяснил, что в случае если предприятие должника не было продано путем торгов, оно может быть продано посредством публичного предложения, являющегося публичной офертой, поэтому формулировка в публичном предложении его существенных условий, в том числе требований в отношении претендентов, не является основанием для признания торгов недействительными. Аналогичный вывод сделал ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 03.07.2007 N А66-9725/2006.

При этом предприятие не может быть продано по цене ниже минимальной цены продажи предприятия, определенной органами управления должника. При продаже предприятия посредством публичного предложения договор купли-продажи предприятия заключается внешним управляющим с лицом, предложившим в течение месяца с даты опубликования сообщения о продаже предприятия максимальную цену за предприятие.

Покупатель предприятия обязан уплатить цену продажи предприятия, определенную на торгах, в срок, указанный в сообщении о проведении торгов, но не позднее чем через месяц с даты подведения итогов торгов. Денежные средства, вырученные от продажи предприятия, включаются в состав имущества должника. В случае уклонения лица, являющегося победителем торгов, от подписания протокола или договора купли-продажи сумма задатка, утраченная этим лицом, включается в состав имущества должника за вычетом издержек организатора торгов на их проведение.

3. АНАЛИЗ БИЗНЕСА

Независимо от того, чем руководствуются покупатель и продавец, и тот и другой хотят понимать, стоит ли продавать и стоит ли покупать, сколько реально стоит бизнес, какие проблемы и прибыли он принесет в будущем, какой способ реализации (приобретения) проще и выгоднее.

В специальной литературе используется термин "прозрачность" компании, означающий наличие возможности сравнительно быстро и беспрепятственно, без глубокого длительного анализа, получить реальную информацию о бизнесе, его финансово-экономической деятельности.

Чем "прозрачнее" бизнес, предприятие, тем меньше сомнений у инвестора, тем выше стоимость бизнеса.

Многие отечественные предприятия непрозрачны - бухгалтерская и налоговая отчетность содержит существенные искажения, обусловленные или слабым уровнем экономического персонала, или отражением различных механизмов ухода от налоговой нагрузки.

Но независимо от того, "прозрачен" бизнес или нет, прежде чем он будет куплен, он должен подлежать всесторонней оценке.

Соответственно, возникает необходимость в проведении проверки, анализа, оценки, которая в специальной литературе обозначается особым термином - "Due diligence" ("дью дилидженс"). Единого и точного перевода этого термина нет. Чаще всего дословно этот термин обозначают как "должная степень заботливости (осмотрительности)", или "должная проверка". Нередко можно встретить и модернизированное название этого процесса - "добросовестное изучение".

Под "дью дилидженс" можно понимать комплексную диагностику бизнеса как объекта продажи, в ходе которого собирается, обрабатывается и анализируется разнообразная информация о данном бизнесе. Причем в ходе такого исследования анализируются не какие-то отдельные направления деятельности, а все направления, все факторы в комплексе.

Впрочем, нередко в статьях, книгах можно встретить упоминание "дью дилидженс" в упрощенном варианте (как оценка, проверка какого-то одного фактора, например "дью дилидженс" налогообложения, "дью дилидженс" оценки юридической чистоты бизнеса и т.п.).

Заметим, что процедура проверки зависит от задач, которые ставятся заказчиком проверки. Если речь идет о приобретении всего бизнеса, а не отдельного имущества компании, то целесообразно говорить о "дью дилидженс" как о комплексной процедуре.

Абсолютно прав ведущий аудитор группы компаний "Консультационно-правовой центр "Юрконсул" А.И. Малышев в публикации "Бухгалтерский due diligence при покупке бизнеса в России" ("Аудиторские ведомости", N 9, 2006), когда пишет что "Due diligence не предполагает, что в результате инвестор - покупатель бизнеса получит однозначный ответ на вопрос, покупать бизнес или нет. Целью этой процедуры является обеспечение инвестора информацией о состоянии бизнеса, его составе, финансовых показателях и рисках, которой будет достаточно для принятия решения о покупке бизнеса либо об отказе от покупки... Процедура due diligence не дает покупателю гарантии того, что бизнес будет приносить заявленные продавцами доходы, но без проведения этой процедуры покупка бизнеса становится чрезвычайно рискованной".

Нужно помнить, что любая проверка, какой бы она тщательной и скрупулезной ни была, какие бы высокопрофессиональные специалисты ее ни проводили, риск того, что что-то ускользнет от внимания проверяющих, все равно остается.

Поэтому, возможно, перед проверяющими изначально нужно ставить задачу выяснения самых важных сторон финансово-хозяйственной деятельности предприятия, тех, которые окажут наиболее существенное влияние на принятие решения и цену сделки, а также на дальнейшее функционирование приобретенного предприятия и, как следствие, бизнеса покупателя. Например, возможно, не стоит анализировать систему контроля за расходами подотчетных лиц на предприятии, если намечается, что все равно будет внедряться новая система контроля.

Также покупатель должен рационально организовывать свою работу и работу своей команды, ставя продуманные многофункциональные задачи. То есть проверка бизнеса продавца должна идти не только по пути выявления реального состояния дел на предприятии, но и параллельно, чтобы затем не тратить время и ресурсы на подготовку рекомендаций, мер по перестройке, улучшению работы предприятия.

Методики расчета, показатели, на основании которых проверяющие будут делать обобщенные выводы, должны соответствовать тем методикам, показателям, которые используются в бизнесе покупателя и понятны ему.

Пример 7. В своей деятельности ООО "Меркан" исчисляет доходы и расходы в целях налогообложения по кассовому методу, то есть по факту поступления или оплаты денежных средств. Данная методика определения доходов и расходов применяется и в ходе аналитических процедур, используемых на предприятии с целью выявления рентабельности бизнеса, анализа инвестиционных проектов.

Руководство ООО "Меркан" заинтересовалось приобретением как имущественного комплекса предприятия ООО "Ант".

В ходе анализа, проведенного на ООО "Ант", проверяющие (привлеченная аудиторская фирма) пришли к выводу, что рентабельность работы ООО "Ант" составляет достаточно высокий показатель - 28,72%, который для потенциального инвестора - ООО "Меркан" является привлекательным.

При этом не было учтено, что покупатель в оценке деятельности и проектов ориентируется на движение именно денежных потоков, а показатель рентабельности в размере 28,72% получен на основании данных, рассчитанных по методу начисления (когда доходы и расходы признаются таковыми в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и (или) иной формы их оплаты).

Показатель рентабельности при методе определения доходов и расходов по кассовому методу составит всего лишь 1,77%.

Поэтому как заказчик (покупатель бизнеса), так и проверяющие должны четко представлять, какие методики расчетов и какие показатели должны быть использованы и оценены в ходе проверки.

Выделяют три направления, в разрезе которых и проводят диагностику, изучают влияющие факторы - коммерческие, финансовые, юридические.

При получении ответов на все поставленные вопросы можно будет воспользоваться данными, необходимыми для оценки стоимости бизнеса. Методики оценки будут рассмотрены в данной книге далее в разделе "Оценка стоимости бизнеса".

Проверка коммерческого направления

Каждое из направлений проверок по-своему сложно. Однако данное (коммерческое) направление, наверное, можно считать наиболее сложным. В ходе проверки коммерческой стороны деятельности необходимо выявить и оценить те стороны деятельности организации, которые наиболее сложно оценить.

Так, в рамках коммерческой проверки анализируется репутация организации, уровень деловых связей и клиентская база, слаженность работы с поставщиками и покупателями, квалификация персонала, уровень управления организацией и многие другие факторы. Этот анализ достигается путем сбора и оценки любого рода информации о предприятии - экономической, политической, общей и иной информации. Также поясним, что в ходе такого анализа может проводиться и маркетинговое исследование рынка, на котором действует организация.

Особенностью данного вида проверки является то, что информация будет собираться как вне анализируемого предприятия, так и непосредственно на самом предприятии.

Пример 8. Представители потенциального покупателя в рамках проводимой проверки проинспектировали предлагаемый к продаже бизнес. Они побывали на предприятии, ознакомились с тем, как принимаются управленческие решения, каким образом и как скоро информация доводится до сведения руководителя, как оперативно руководство предприятия реагирует на происходящие события. Также инспекторы ознакомились с тем, как построена работа с покупателями.

Учитывая тот факт, что в присутствии проверяющих работники стремятся показать свою работу с лучшей стороны, а качество и уровень их повседневной деятельности могут быть совершенно иными, для полноты получения необходимой информации, чистоты данных необходимая соответствующая информация была получена также и иным путем.

Незнакомые работникам предприятия представители инвестора выступили в роли потенциальных клиентов, анализируя действия персонала в естественных повседневных условиях.

Также для получения отзывов от поставщиков и потребителей о предприятии, его работах, уровне работы с согласия собственников продаваемого бизнеса инспекторы обзвонили поставщиков и покупателей, представляясь работниками продаваемого предприятия и высказывая просьбу представить отзыв о совместной работе, высказать имеющееся недовольство. Чтобы не разглашать информацию о продаже предприятия, абонентам разъяснялось, что проводится акция по улучшению работы предприятия, устранению имеющихся в работе недостатков.

Источники получения информации вне предприятия могут быть различными. Это газетные публикации о предприятии, решения контролирующих органов, принимаемые в отношении

предприятия, информация о судах, в которых участвовало предприятие, отзывы контрагентов, анкетные, телефонные и иные опросы покупателей, населения и т.п.

Проверяющие должны учитывать, что перед менеджментом предприятия в преддверии его продажи может быть поставлена задача показать увеличенные объемы продаж даже в ущерб качеству сделки или при отсутствии экономической привлекательности в сделках.

Поэтому проверяющие должны разобраться, насколько цифры об объемах продаж обоснованны. В этом может помочь не только сопоставление внешней и внутренней информации, но и опрос работников предприятия, в том числе и анонимный. Немало работников не против свести счеты с работодателями за те или иные настоящие или мнимые обиды.

В ходе реализации данного направления проверки также делаются выводы о том, каким образом изменится работа предприятия при смене персонала или отдельных ключевых работников - в лучшую или худшую сторону. Составляются списки персонала, который не способствует развитию предприятия и который должен быть уволен, и списки персонала, который важен для развития бизнеса; подготавливаются рекомендации по дальнейшему развитию бизнеса. При этом при оценке персонала обращают внимание на персонал, уход которого пагубно отразится на деятельности организации, например в ситуации "ухода" с этими работниками части клиентской базы; кроме того, следует брать во внимание и тот фактор, что увольнение людей бывает чревато потерей контактов в проверяющих организациях, банках, среди поставщиков, нанесением ущерба технологии производства и т.п.

Проверка финансового направления (Financial due diligence)

В ходе реализации этого направления проверки анализируется финансовое состояние организации, перспективы ее развития, система бухгалтерского и налогового учета.

Способы анализа могут быть различными.

Очень часто потенциальный инвестор довольствуется изучением документов финансовой отчетности, то есть:

- бухгалтерским балансом,
- отчетом о прибылях и убытках,
- отчетом о движении денежных средств за текущий период деятельности, считая, что этого достаточно, чтобы составить представление о финансовом состоянии организации.

Очень, без преувеличения, страшное заблуждение. Показатели деятельности предприятия только за последний отчетный период будут малоинформативными. На основе одного или двух показателей нельзя получить представление о работе предприятия за период, динамику развития, отличия полученных показателей от средних по отрасли. Поэтому анализироваться должна отчетность за ряд периодов.

Но в отношении оценки роли бухгалтерской отчетности дело даже не в том, за один период или несколько анализируется отчетность. Часто данные бухгалтерской отчетности содержат искажения, приукрашиваются, отличаются от данных, фигурирующих, в частности в главной книге предприятия.

Вот какие данные приводит В.В. Бурцев, д. э. н., аудитор ЗАО "Ин-Аудит" в публикации "По каким показателям можно судить об успешности бизнеса: новый взгляд на проблему" ("Финансовый менеджмент в страховой компании", 2006, N 3): "Показатели, формируемые в среде традиционного бухгалтерского учета, в последние годы в значительной мере утратили ценность для менеджмента и инвесторов. Еще в 1997 и 1998 гг. компания PriceWaterhouseCoopers провела глобальный опрос среди сотен институциональных инвесторов и фондовых аналитиков в 14 странах. Всего 19% опрошенных инвесторов и 27% аналитиков признали финансовые отчеты полезным инструментом выявления подлинной стоимости компаний. Составители отчетов - то есть сами компании - с таким суждением вполне согласны. Только 38% руководителей фирм в США считают полезной для принятия решений отчетность своих компаний. Картина даже еще драматичнее: в таком же опросе представителей высокотехнологичных отраслей США и Канады лишь 7% инвесторов, 16% аналитиков и 13% руководителей фирм сочли данные финансовых отчетов полезными для определения подлинной стоимости".

Поэтому для более реальной оценки финансового состояния предприятия необходимо заглянуть в регистры бухгалтерского учета - журналы-ордера, ведомости, в главную книгу, сопоставить их с первичными документами.

Только так можно составить представление об уровне бухгалтерского учета на предприятии, наличии искажений в бухгалтерской отчетности, сопоставимости реальных данных с данными, заявленными продавцом.

Но и этого мало.

Исходя из практического опыта, можно утверждать, что у 80 - 90% предприятий в ходе инвентаризации выявляются излишки и недостатки. Причем не менее чем у 40% инвентаризируемых предприятий выявленные излишки и недостатки составляют существенные

для предприятия суммы. Очень часто на балансе предприятия числится имущество, которого у предприятия фактически по тем или иным причинам нет, и наоборот, дорогостоящее имущество, находящееся в собственности компании, может не стоять на учете.

Следовательно, анализ финансового состояния предприятия должен сопровождаться полной инвентаризацией всех активов и обязательств предприятия. Причем в отличие от обычной бухгалтерской инвентаризации инвентаризация, проводимая в рамках "дью дилидженс", должна также получить данные не только о наличии активов, но и о техническом состоянии основных средств, моральном и физическом износе, о том, необходим ли ремонт, реконструкция или модернизация, необходимы ли вообще эти активы для данного бизнеса, возможна ли их продажа.

В ходе инвентаризации задолженности необходимо изучить и такие вопросы, как:

- сроки образования задолженности;
- наличие документов, подтверждающих обоснование задолженности;
- не истек ли срок исковой давности;
- срок платежа, обусловленный договором;
- причины непогашения в срок;
- принимались ли меры для взыскания дебиторской задолженности и если принимались, то какие;
- почему не была погашена в срок кредиторская задолженность;
- возможность погашения в отношении дебиторской задолженности (выяснение платежеспособности должника), есть ли необходимость погашать кредиторскую задолженность (например, никакие отношения с кредитором не поддерживаются и он не требует погашения долга);
- не находится ли дебитор (кредитор) в процессе банкротства;
- возможно ли взыскание (уплата) санкций за просрочку платежа;
- другие вопросы.

Очень важно запросить данные о задолженности перед бюджетом в налоговой. Дело в том, что процент предприятий, у которых суммы задолженности перед бюджетом, отраженные в учете, не совпадают с данными о задолженностях предприятия у налогового органа, очень велик.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что долг у предприятия, у которого по балансу числится задолженность перед бюджетом в сумме, скажем, 51 000 руб., фактически составляет 200 000 руб.

Проверяющие также должны дать оценку существующей налоговой нагрузке предприятия, оценить риск возникновения претензий к предприятию со стороны налоговых органов по совершенным сделкам, выявить полноту уплаты налогов. Эта сторона должна быть изучена особенно тщательно. Налоговые санкции за подобное нарушение налогового законодательства могут быть настолько значительными, что стоимость бизнеса может сойти на нет.

Достаточно выявить факт несвоевременной подачи декларации, пусть даже года два назад (в период, который подлежит налоговой проверке), санкции могут быть существенными. Так, штраф взимается в размере пяти процентов от суммы налога, подлежащего уплате (доплате), за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для подачи декларации, но не более 30 процентов от указанной суммы и не менее 100 руб. (п. 1 ст. 119 НК РФ).

Пример 9. Организация представила 21 июня в налоговый орган декларацию по НДС за май (срок подачи декларации 20 июня). Фактическая задержка декларации составила один день. Тем не менее на организацию будет наложен штраф в размере пяти процентов от суммы налога, подлежащей уплате (но не менее 100 руб.).

Предположим, что сумма налога, подлежащая уплате в бюджет по поданной декларации, - 4 080 000 руб. Сумма штрафа по расчету составит 204 000 руб. (4 080 000 руб. x 5%).

Конечно, при продаже бизнеса все претензии контролирующих органов будут предъявлены продавцу как юридическому лицу, однако проблемы могут возникнуть и у покупателя бизнеса, например, если налоговый орган попытается опротестовать совершенную сделку по купле-продаже бизнеса.

В ходе проверки налоговой стороны вопроса инспекторы должны указать на возможные пути оптимизации величин налоговых обязательств предприятия. Оптимизация может идти по пути смены системы налогообложения, выведения из состава предприятия некоего имущества, видов деятельности, использования схем легального ухода от налогов и т.д.

Не менее важно оценить и налоговые последствия сделки по купле-продаже бизнеса.

Пример 10. Если ООО "Фиалка" будет приобретено как имущественный комплекс, то у покупателя бизнеса в результате получения скидки к цене предприятия возникнет единовременный налогооблагаемый доход в сумме 420 000 руб.

Соответственно, предприятию-покупателю придется уплатить налог на прибыль в размере 100 800 руб. (420 000 руб. x 24%).

Соответственно, эти данные повлияют на цену предприятия.

Эти факторы должны быть учтены в ходе финансового анализа.

Отчет проверяющих, помимо предложений по оптимизации налоговой нагрузки предприятия, должен содержать и другие рекомендации по улучшению работы предприятия, в частности механизмы снижения издержек, повышения рентабельности продукции, совершенствования учетных работ и т.п.

В ходе финансового анализа необходимо также оценить реальную стоимость имущества предприятия. Дело в том, что балансовая стоимость активов может в значительной степени отличаться от рыночных цен на данные активы на текущий момент времени. Более подробно об оценке см. раздел книги "Оценка стоимости бизнеса".

Подспорьем в изучении финансового состояния предприятия могут стать различные применяемые для этого коэффициенты, такие как, например:

- рентабельность активов, (коэффициент, равный отношению чистой прибыли к сумме активов. Показывает, сколько копеек прибыли предприятие заработало на каждый рубль используемых активов);

- рентабельность продаж - отношение чистой прибыли к выручке от продаж. Показывает, сколько копеек прибыли содержится в 1 руб. продаж;

- рентабельность собственного капитала - отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Показывает, сколько копеек прибыли предприятие заработало на каждый рубль капитала, вложенного собственниками;

- коэффициент абсолютной ликвидности, равный отношению высоколиквидных активов (денежных средств, ценных бумаг и счетов к получению) к текущим пассивам;

- коэффициент платежеспособности, равный отношению заемных средств (общая сумма долгосрочной и краткосрочной задолженности) к собственным средствам.

Методы оценки финансовых показателей при непрозрачности отчетности

Нередко оценку бизнеса осложняет тот факт, что предприятие в целях ухода от налогообложения скрывает свои доходы, не отражая их или отражая совсем незначительные результаты, скрывая и свои реальные расходы.

В такой ситуации эксперты должны найти параметры, по которым можно было бы вывести сравнительно реальные данные результатов хозяйственной деятельности.

Впрочем, подчеркнем, что использование описанных методик может помочь подтвердить или опровергнуть обоснованность декларируемых показателей, если даже вся отчетность формально в порядке и присутствует. Если контрольные замеры доходности, экстраполированные на определенный период времени, будут значительно отличаться от цифр, заявленных продавцом, то у продавца должно быть потребовано объяснение.

Но сразу подчеркнем, что как бы хитроумен применяемый способ оценки ни был, какой бы совершенной ни была методика оценки, выйти на реальные показатели очень сложно. Слишком уж много факторов, которые оказывают свое влияние на экономическую ситуацию, финансовые показатели. Поэтому мы можем говорить только о данных, приближенных к реальным. Это важно сознавать. Поэтому можно установить допустимый процент расхождений между показателями, декларируемыми продавцом, и расчетными показателями, например 5 - 10%. Эта цифра может быть и иной.

Если клиенты предприятия относительно постоянны, с ними поддерживаются деловые отношения, то объемы реализации можно восстановить, попросив сделать с ними сверку.

Если такой вариант действий не подходит, например, по причине того, что торговля розничная, или в силу того, что у покупателя у самого отсутствует такая документация, то финансовые результаты можно оценить иначе.

Например, следующим образом.

Чтобы получить представление о показателях деятельности предприятия, необходимо попросить присутствовать в течение какого-то времени (несколько дней, неделю, месяц) в кассе предприятия или отделе, который занимается оформлением заказов, для оценки показателей выручки, на производстве - для оценки показателей объемов производства. Оценивая полученную выручку, можно экстраполировать полученные данные на необходимый период времени - месяц, квартал, год. Аналогичным образом, на основе распространения замеренных данных текущего периода на необходимый период времени, будет получена и величина расходов предприятия. К сожалению, такой подход не позволяет учесть сезонные, праздничные и прочие колебания спроса.

Если это реально, то стоит оценить бизнес со стороны. То есть побывать в роли покупателя и оценить качество обслуживания, как проходит процесс продаж, каков вообще покупательский спрос.

По-другому итоги деятельности можно проанализировать следующим образом.

Примерные объемы реализации можно рассчитать, исходя из данных о закупке сырья, товаров и фактических остатков этих активов на момент оценки. Данные об объемах закупок, даже если они отсутствуют, можно получить у поставщиков под предлогом проведения сверки. Оценив разницу между объемами закупки и остатками товаров на складе, можно сделать вывод об условном расходе сырья и товаров. Мы говорим об условном расходе в связи с тем, что не вся продукция могла быть реализована, возможны непроизводственные потери. Кроме того, нам неизвестны остатки на начало периода.

Исходя из полученных объемов расхода сырья, зная нормы производства, можно вывести объем произведенной продукции, а в конечном итоге рассчитать объем реализованной продукции (как разницу между объемом произведенной продукции в продажных ценах и остатками продукции на складе с учетом сырья, еще не использованного на производство). Если речь идет о торговом предприятии, то, найдя объемы расхода товарных запасов и зная уровень применявшейся наценки, можем получить цифры, характеризующие объемы реализации.

Неизвестны и объемы реальных расходов, чтобы можно было достаточно точно вывести показатель доходности. Поэтому расходы предприятия придется восстанавливать на основе известных косвенных данных, например численности работников предприятия и уровня заработной платы, величины транспортных расходов, определяемой исходя из объемов закупок сырья, и т.п.

Существуют и другие приемы, которые могут быть применены исходя из конкретной специфики предприятия.

Вот о какой хитроумной методике рассказывает Евгений Карасюк в публикации "Правила покупки кота в мешке" ("Секрет фирмы", N 12, 2003): "В Подмоскowie компании "Пластик-Плюс" принадлежало производство пластиковых окон. Посредникам были известны отпускная стоимость товара и приблизительные цифры издержек. Но объективные сведения об объеме выпуска напрочь отсутствовали - значительная часть товара уходила "налево", естественно, за "черный нал". Генеральный директор "Магазина готового бизнеса" (МГБ) Вадим Самсонов добавил к этому: "Перебрав все варианты, в конце концов мы обратили внимание на упаковку. Перед продажей все изделия упаковываются в полиэтиленовую пленку. Зная расход этого материала на одно пластиковое окно, с относительной точностью мы уже могли подсчитать и месячный товарооборот предприятия. Для этого мы запросили информацию у поставщика пленки, с которым у "Пластик-Плюс" был подписан контракт: сколько за последние три месяца ее ушло под конкретный заказ. Эти данные помогли провести независимую оценку доходов предприятия".

Каждая из описанных и других существующих методик далеко не совершенна, ни одна не сможет дать такой результат, который бы не позволил сомневаться в своей достоверности.

Тем не менее при таких расчетах можно выйти на некие достаточно точные показатели, которые смогут охарактеризовать деятельность предприятия.

Еще одна методика позволяет получить цифры доходности предприятия как бы со стороны конкурентов. Если предлагаемый бизнес (деятельность) незнаком или расположен в незнакомом регионе, то очень полезно, если имеется аналогичный конкурирующий бизнес, оценить и его приблизительную доходность. Будет достигнут двоякий результат. Во-первых, будут проверены цифры, предоставляемые продавцом о своем бизнесе. В случае получения значительных расхождений должны быть и соответствующие объяснения этому. А во-вторых, это позволит выявить имеющихся конкурентов, оценить уровень имеющейся конкуренции. Возможно, этот уровень окажется таким высоким, что, несмотря на финансовую привлекательность сделки, продавец откажется от нее.

Вообще наличие, количество, расположение конкурентов выяснить не сложно. Для этого достаточно попутешествовать по району (городу), где расположен предлагаемый бизнес, определяя наличие и месторасположение бизнес-соперника, или осуществить необходимые звонки. Подспорьем в этой работе, а также в ситуации, когда конкурента не выявишь простой прогулкой по городу, могут служить и различные рекламные газеты, справочники, которые, имея соответствующие рубрики, например "Строительные услуги", "Транспортные услуги" и др., облегчая тем самым покупателю поиск поставщиков, облегчат и поиск, и анализ соперников.

В то же время понятно, что выявить всех конкурентов и проанализировать их деятельность очень сложно, особенно в больших городах, где уровень конкуренции высок. Поэтому пристальному вниманию должны подвергнуться те фирмы, которые являются наиболее явными конкурентами или используют схожие маркетинговые стратегии деятельности на рынке.

Методики анализа доходности недружественного бизнеса могут быть различны и зависеть от вида предпринимательской деятельности.

Цены конкурентов зачастую определить довольно просто. Для этого достаточно побывать у соперников, позвонить им и получить всю необходимую информацию. Естественно, что представляться их будущим конкурентом не нужно. Придется покривить душой, называя себя их потребителем.

Покупательский спрос, чтобы спрогнозировать объемы продаж конкурентов, оценить сложнее. Например, в деятельности общепита, мелкооптовой и розничной торговле, сфере услуг это можно сделать путем посещения потенциальных соперников. Время, проведенное у конкурентов, не пропадет впустую, если, осуществляя выбор товара, толкаясь в очередях, осуществлять необходимое нормирование. К примеру, время нахождения в ресторане конкурента составило 2 часа. За этот период можно определить количество посадочных мест, из них количество занятых мест, среднюю продолжительность нахождения посетителей в ресторане, среднюю стоимость заказа и др. параметры.

Это даст возможность получить и условные данные о доходности недружественного бизнеса. Чтобы данные нормирования были точные, нужно учесть и время дня, день недели. Возможно, посетить конкурента придется несколько раз - утром, днем, вечером, в разные дни недели.

Но эти хлопоты окупятся получением достаточно важной информации.

Можно оценить и прибыли, получаемые недружественным бизнесом. И пусть эти данные будут приблизительными, но не менее показательными. Эти данные можно получить, рассчитав примерный процент наценки, зная расчетную величину выручки и примерную величину расходов, необходимых на ведение этого бизнеса (покупную стоимость товаров, уровень зарплаты, налогообложение и т.п.).

Повторимся, что полученные данные могут подтвердить или опровергнуть цифры продавца со стороны, потребовать дополнительных разъяснений и анализов, отразить уровень конкуренции.

Проверка юридического направления (Legal due diligence)

В ходе данной проверки проверяется юридическая чистота сделки, выявляются все юридические риски. Для этого проводится оценка структуры собственности, прав собственности на имущество предприятия, бренды и торговые марки, юридическая проверка обязательств компании и перед компанией, полномочия лиц на совершение определенных действий (например, подписание договоров) и т.п.

То есть в отношении данного направления проверки предприятия можем говорить о комплексной юридической диагностике предприятия в целом, его финансово-хозяйственной деятельности.

Можно выделить следующие этапы юридической проверки.

Этап I. Анализ учредительных документов. Многие инвесторы вообще игнорируют этот этап проверки или считают его достаточно формальным. Это заблуждение может привести к самым серьезным последствиям.

Вот что пишет С. Россол, юрисконсульт ЗАО "УК "Яровит", в статье "Покупка бизнеса требует должной осмотрительности" ("Консультант", N 17, 2005): "Достаточно часто возникает ситуация, когда устав может противоречить закону или практике, сложившейся в организации. Например, в уставе может присутствовать совет директоров, но его не избирали или его состав фактически меньше кворума, необходимого для принятия решений. Такие нарушения могут привести к оспариванию ряда заключенных организацией сделок или к смещению руководителя как незаконно избранного".

В ходе этого этапа анализируется и тот факт, оплачен ли уставный капитал. Очень часто учредители (участники), пользуясь допущением законодательства, вносят при регистрации предприятия 50% величины уставного капитала. Оставшиеся 50% должны быть внесены в течение одного года с момента его государственной регистрации.

Однако это требование игнорируется или попросту о нем забывают. В результате законодательство в отношении акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью определяет, что право собственности на акции (доли), цена размещения которых соответствует неоплаченной сумме (стоимости имущества, не переданного в оплату акций), переходит к обществу.

Таким образом, может сложиться так, что или учредительные документы не соответствуют требованиям законодательства, или так, что акционер, выступающий инициатором продажи, собственно акционером и не является, не имея прав на осуществление таких действий.

Данный этап проверки должен выявить также наличие в учредительных документах и "мертвых душ". Бывает так, что предприятия были ранее выкуплены у прежних владельцев и перерегистрация учредителей по каким-то причинам не производилась либо в составе учредителей фигурируют юридические лица, которые на текущий момент уже ликвидированы или не действуют. Нередко в Едином государственном реестре юридических лиц содержатся

некорректные сведения о предприятии, должностных лицах. Все это может привести к определенным юридическим последствиям.

Этап II. Анализ наличия прав собственности. В ходе юридической проверки предприятия анализируется наличие прав собственности на активы предприятия, риск их оспоримости.

Как уже упоминалось, нередко активы фактически используются организацией, но отсутствуют документы, подтверждающие их приобретение. Бывают ситуации, когда есть и необходимые документы, но активы не узаконены, например, не произведена государственная регистрация права собственности. Часто наблюдается наличие договоров аренды недвижимости, заключенных на длительный (свыше 1 года) срок, не прошедших государственной регистрации. Такие договоры без госрегистрации будут недействительными. Договоры аренды могут содержать существенные обременения. Имущество может быть спорным и на него может претендовать третье лицо.

Недвижимость продавца может содержать незаконные перепланировки, наличие которых не позволит продать предприятие, а узаконивание их может обойтись в очень круглую сумму, занять длительное время.

На то имущество, которое не требует государственной регистрации прав собственности, должны присутствовать документы, подтверждающие наличие прав собственности на это имущество.

В противном случае риск возникновения имущественных споров значительно возрастает.

Пример 11. ООО "Медфарм" продается как имущественный комплекс. При этом согласно данным бухгалтерского учета и пояснениям работников предприятия, медицинский аппарат стоимостью 850 000 руб., числящийся в составе товаров предприятия, принадлежит предприятию на праве собственности.

Однако после приобретения предприятия как имущественного комплекса поступила претензия от ООО "Медком" с подтверждающими претензию документами, согласно которым данный медицинский аппарат был передан на условиях, что право собственности на него переходит к покупателю (ООО "Медфарм") только после полной оплаты стоимости приобретенного аппарата, а оплата аппарата так и не была произведена.

Все эти моменты должен выявить юрист.

В процессе реализации этого этапа анализируется также наличие и обоснованность задолженностей (дебиторских, кредиторских), законность сделок, исходя из которых эти задолженности возникли, риск возможности возникновения по ним споров.

Этап III. Юридический анализ финансово-хозяйственной документации с целью общего анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Может быть так, что на продаваемом предприятии не соблюдается порядок утверждения крупных сделок, сделок с заинтересованностью. Договоры могут подписываться не уполномоченными на то лицами. Несоблюдение формальной стороны может привести к признанию сделок недействительными, что может иметь серьезные последствия для предприятия.

Штрафные санкции за нарушение антимонопольного законодательства, валютного законодательства, законодательства о рекламе и другие нарушения составляют существенные суммы. Например, за нарушение законодательства о рекламе юридическое лицо может быть привлечено к уплате штрафа, размер которого может составлять от сорока тысяч до пятисот тысяч рублей.

Соответственно, юридический анализ должен включать в себя и оценку данного аспекта.

Важно изучить и договоры, используемые на предприятии в повседневной деятельности. Часто используются договоры-отписки, которые не содержат никаких защитных механизмов предприятия. Более того, заключаемые организацией договоры могут содержать требования, которые при наступлении озвученных в договоре условий нанесут предприятию серьезный финансовый ущерб.

Анализируется выполнение норм трудового законодательства (наличие трудовых договоров и соответствие их действующему законодательству, наличие рисков возникновения трудовых споров, оформление материальной ответственности и т.п.).

Важно проанализировать трудовые договоры и на наличие подводных камней в виде гарантий крупных выплат работникам, неких льгот, которые неравнозначны ценности работника.

4. ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Для принятия решения о приобретении предложенного предприятия продавец должен не только провести "дью дилидженс" бизнеса, но и получить ответ на вопрос о рентабельности задуманного проекта. Причем анализ рентабельности задуманного проекта будет не единичен. Оценка выгодности проекта будет осуществляться неоднократно, на разных стадиях сделки.

Количество проводимых анализов, а также сценариев развития событий для разных сделок могут быть различными.

Например, предварительный анализ выгоды проекта может быть осуществлен после получения соответствующего предложения от покупателя или получения информации о возможности такой сделки. Получение на основе предполагаемых данных о продажной стоимости бизнеса, его активов, уровне долгов, доходности и т.п. положительных данных, то есть получение заключения об экономической привлекательности покупки данного бизнеса дает возможность переходить к проверке "дью дилидженс" бизнеса. Получение в ходе проверки уточненных данных по состоянию дел и финансового положения данного бизнеса даст возможность провести полноценный анализ рентабельности проекта. Исходя из полученных цифр анализа уже можно вести переговоры по корректировке цены, определению конкретных условий сделки, если, конечно, вообще такая покупка будет признана потенциально выгодной.

Еще один анализ возможен после заключения соглашения или получения контрпредложения от продавца с новыми условиями, оказывающими существенное влияние на рентабельность проекта.

При этом важно учесть, что эффективность проекта может оцениваться как по явным экономическим, так и неявным неэкономическим критериям.

Под неявными экономическими критериями мы обозначим факторы, оценка которых очень субъективна, например деловая репутация организации, раскрученность бренда, захват обусловленной доли рынка и т.п.

И зачастую, даже если явные экономические показатели (объемы выручки, величина чистой прибыли, рентабельность и др.) говорят о том, что с данным проектом лучше не связываться, значение неявных экономических параметров может оказать такое влияние, что проект будет все равно принят в работу.

Например, доля присутствия предприятия на рынке данного региона, величина активов очень незначительны. Однако и рассматриваемый бизнес может находиться только на начальных этапах становления. При этом данная организация, возможно, имеет единственную в регионе лицензию по данному виду деятельности.

Таким образом, оценка только по экономическим показателям будет более чем пессимистическая. Другой подход, если в основу оценки в данном примере положить возможные цифры экономического развития, опережения конкурентов, развитие клиентской базы и т.п.

Аналитические процедуры должны дать покупателю ответы, в частности, на следующие вопросы:

- каковы размеры необходимых инвестиций,
- об источниках финансирования,
- рентабельности проекта,
- сроке окупаемости,
- наличии альтернативных проектов, пр.

Размер необходимых инвестиций будет известен исходя из цены, запрошенной продавцом или определенной в ходе переговоров. Если речь идет о предварительном анализе, то размер инвестиций можно будет определить, проведя на основе данных проведенной проверки оценку стоимости бизнеса (см. раздел "Оценка стоимости бизнеса" книги).

Исходя из полученной цифры покупатель бизнеса уже сможет определиться с тем, хватает ли у него собственных средств на приобретение или необходимо прибегать к заемным.

Приобретение бизнеса может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств.

Не во всех случаях собственных средств достаточно именно на момент покупки бизнеса. В этом случае с продавцом бизнеса может быть достигнута договоренность о предоставлении определенной рассрочки в платежах.

Покупка бизнеса за счет заемных средств имеет собственный термин для обозначения. Так, финансирование операций по приобретению бизнеса с помощью заемных средств (заемные средства могут составлять до 100% суммы сделки) обозначается как leveraged buy-out (LBO).

Пример 12. ООО "Арго" решило приобрести как имущественный комплекс ЗАО "Минком". Стоимость сделки составляет 30 000 000 руб. ООО "Арго" располагает лишь 2 000 000 руб. собственных средств.

Для финансирования сделки ООО "Арго" обратилось в банк, который под залог активов приобретаемого бизнеса согласился финансировать покупку.

Выгодность проекта будет определяться путем оценки реальностей финансовой деятельности предприятия, а конкретно - анализа следующих и многих других факторов.

Экономических:

- тенденции развития экономики вообще и рассматриваемого бизнеса в частности;

- прогноз уровня инфляции;
- прогноз ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- прогноз курсов основных валют;
- стабильность договорных отношений с контрагентами;
- прогноз уровня таможенных пошлин и др.

Прочих:

- факторы законодательного характера (переход на международные стандарты отчетности, вероятность налоговой реформы);
- факторы конкуренции (финансовое положение конкурентов, их планы развития на будущее, стоимость, ассортимент и качество услуг конкурентов);
- политические факторы;
- рыночные факторы (положение компании на рынке) и др.

Рентабельность по сделке по приобретению бизнеса сопоставляется с имеющимися альтернативными проектами для получения ответа на вопрос, стоит ли связываться именно с приобретением бизнеса, данного конкретного бизнеса. Возможно, альтернативный проект будет проще в реализации и экономически привлекательнее или большую привлекательность будет иметь альтернативный продаваемый бизнес.

Помимо сопоставления с альтернативными вариантами целесообразно произвести и расчет стоимости создания предлагаемого бизнеса самостоятельно, с нуля.

Возможно, разница в стоимости будет настолько велика, что более рентабельным будет создать аналогичный бизнес самостоятельно, с нуля. При этом в основу такого анализа могут быть положены различные расчетные величины, показатели, коэффициенты. Их существует и применяется огромное количество, и приоритетное использование тех или иных методик расчетов и показателей будет зависеть от конкретных требований руководства предприятия-покупателя.

Эти показатели, методики подробно рассматриваются и комментируются в статьях и книгах по экономическому анализу, планированию и не являются целью написания данной книги. Мы в общем виде рассмотрим только некоторые.

Важным показателем будет являться величина прибыльности проекта, позволяющая окупить проект в оптимальные сроки. Метод, при котором оценка инвестиций осуществляется путем анализа срока окупаемости проекта, обозначается в специальной литературе как метод PP (Payback Period).

Пример 13. В ходе проверки продаваемого бизнеса, неоднократных аналитических оценок было установлено, что предполагаемый диапазон доходности бизнеса будет равен следующим данным:

- в первый год работы приобретенного предприятия (прием предприятия, вливание в структуру покупателя, удержание рынка, клиентов, проведение комплексных мер по совершенствованию работы предприятия) - от 5 910 000 руб. до 6 420 000 руб.;
- во второй год работы приобретенного предприятия (наращивание объемов продаж, расширение клиентской базы) - от 8 200 000 руб. до 9 000 000 руб.;
- в третий год работы приобретенного предприятия (стабильное развитие предприятия, увеличение объемов продаж) - от 10 500 000 руб. до 11 200 000 руб.

Продажная стоимость бизнеса составляет 23 млн руб.

Таким образом, согласно запланированным цифрам, вложения в приобретаемое предприятие окупятся при минимальных показателях доходности (5 910 000 + 8 200 000 + 10 500 000) за период от трех лет до, при максимальных показателях доходности, порядка двух с половиной лет (6 420 000 + 9 000 000 + 11 200 000).

Срок окупаемости может быть также рассчитан и на основе дисконтированных денежных потоков.

В то же время признаемся, что анализ только окупаемости будет информативным, но сильно упрощенным. Дело в том, что показатели доходности в значительной мере зависят от множества факторов, в том числе и от наличия надлежащих сумм оборотных средств на финансирование закупок сырья, товаров, выплату заработной платы и покрытие иных текущих расходов.

Вполне возможно, что цифры покажут очень неплохую окупаемость проекта. Однако будет наивным думать, что можно купить предприятие, сказать ему "работай" - и оно прибыльно заработает. Для того чтобы осуществлять нормальный производственный процесс, развиваться, нужны денежные средства.

Следовательно, оценивая проект, необходимо учесть и такой фактор, как достаточность денежных средств не только на приобретение бизнеса, но и для его дальнейшего функционирования. Необходимо оценить дальнейшее, в ходе работы, превышение притоков денежных ресурсов над оттоками. В противном случае даже высокоприбыльный проект, имеющий проблемы с погашением текущих обязательств, - по приобретению сырья, материалов, оплате

топлива, погашению налоговых обязательств и т.д., нельзя будет считать эффективным. Постоянные сложности с платежами будут приводить к непроизводительным расходам в виде пеней, штрафов, а также в результате несения дополнительных расходов, убытков, образуемых в результате простоев.

В финансовом планировании используют такой термин, как "чистый денежный поток" (Net Cash Flow, NCF), отражающий дефицит (нехватку) или профицит (излишек) денежных средств в конкретном периоде. Чистые денежные потоки необходимо считать без учета величины запаса финансовых ресурсов на начало рассматриваемого периода. Ведь если на начало периода имеются значительные накопления, только за счет которых и будет получено положительное значение величины чистого денежного потока, то неэффективная работа предприятия будет просто искусственно завуалирована в сумме растрачиваемых накоплений. Чистый денежный поток не должен иметь отрицательный показатель, характеризующий дефицит платежных ресурсов. Нельзя считать и положительным показателем значение чистого денежного потока, равного нулю. Это означает, что денежные средства распланированы до нуля и любое незапланированное появившееся обязательство приведет к финансовым проблемам, а возможно, в зависимости от ситуации и к банкротству бизнеса. Причем речь может идти не только о банкротстве приобретенного предприятия, а всего бизнеса покупателя. Ведь, приобретая предприятие как имущественный комплекс, покупатель не получает контроль над еще одним юридическим лицом. Бизнес продавца вливается в его бизнес и поэтому возникающие в связи с его деятельностью обязательства будут непосредственными обязательствами самого покупателя как юридического лица.

Пример 14. В целях диверсификации своей деятельности ООО "Магма", занимающееся производством ковровых покрытий, приобрело как имущественный комплекс сеть розничных магазинов. Результаты проверки продаваемого бизнеса были положительными, рентабельность проекта была удовлетворительной, сделка состоялась. Сеть розничных магазинов влилась в ООО "Магма". Почти сразу же после начала работы обнаружилась острая нехватка финансовых ресурсов. Свободные денежные средства, временно размещаемые ООО "Магма" в краткосрочные доходные проекты и являющиеся подстраховкой на случай возникновения финансовых трудностей, были использованы на приобретение бизнеса - сети розничных магазинов. А используемых ООО "Магма" оборотных средств, хватающих для производства ковровых изделий, оказалось мало на два бизнеса.

Поставщики, поначалу терпеливо ждавшие погашения задолженностей, видя, что ООО "Магма" не стало справляться со своими обязательствами, начали применять защитные механизмы - пени, штрафы, отказ от выполнения заказа, обращение в суд, влекущие дополнительные для ООО "Магма" расходы. Банки, ранее охотно финансировавшие в случае необходимости предприятие, стали относиться к его кредитованию с очень большой осторожностью, что замедлило получение кредитов и усугубило ситуацию.

В конечном итоге, чтобы поправить финансовое положение, ООО "Магма" было вынуждено продать приобретенную розничную сеть со значительными убытками.

В ходе оценки необходимо учитывать еще один фактор. С экономической точки зрения выгоднее деньги получить сегодня и заплатить их завтра (так называемый временной фактор стоимости денег). Суть этого фактора сводится к тому, что деньги "сегодня" ценнее, чем деньги "завтра". В основу такого заключения положены как явные экономические, так и неявные экономические реалии.

К явным экономическим реалиям можно отнести верный спутник рыночной экономики - инфляцию. Свой уровень инфляции, который зависит и меняется от происходящих в стране и мире экономических, политических и других процессов, имеет каждая страна. Достаточно образно инфляцию сравнивают со своеобразным налогом на остатки денежных средств предприятия в национальной валюте.

Большинство экономистов определяют инфляцию как процесс повышения общего уровня цен в стране, сопровождающийся обесценением денежной единицы, или, что практически эквивалентно, снижением покупательной способности денег.

То есть 1 руб., которым мы располагаем сегодня, будет иметь неодинаковую покупательскую способность с тем же рублем, но завтра. Поэтому денежные средства, уплаченные сегодня, и денежные средства, уплаченные через какой-то временной отрезок (неделю, месяц, квартал, год и т.п.) в одинаковой сумме, вероятнее всего, будут иметь совершенно неодинаковую покупательскую способность.

Если уровень инфляции невысок, то и потеря покупательской способности будет невелика. Однако в любом случае денежные средства в какой-то мере обесценятся, а если речь идет о крупных суммах, то и потери от инфляции будут велики.

К неявным экономическим реалиям будет относиться множество различных факторов, таких как:

- желание не платить, выждать развития ситуации;
- желание иметь финансовые ресурсы на непредвиденный случай;
- присутствие чувства спокойствия от наличия денежных средств;
- другие факторы.

Временная ценность денег также заключается и в том, что имеющиеся денежные средства сегодня, разумно инвестированные в прибыльные проекты, принесут дополнительные прибыли завтра, позволив сохранить и приумножить имеющееся. Даже просто положив деньги в банк сегодня, завтра мы сможем получить большие суммы, чем вложили. Поэтому, с одной стороны, они несколько потеряют свою покупательскую способность в связи с инфляцией, с другой стороны, принесут дополнительные доходы.

То есть ценность денежных средств во времени неодинакова, что говорит о необходимости оценки этого фактора и необходимости расчета стоимости денежных средств в будущем. Такие расчеты называются дисконтированием и, попросту говоря, отражают экономическую выгоду, которую можно получить от них в будущем.

Чтобы осуществить дисконтирование, необходимо расчетные показатели умножить на какой-то коэффициент (дисконт). Для этого используются различные методы оценки. В частности, к ним относятся: NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), PI (Profitability Index) и др.

NPV (Net Present Value, NPV) или, как он обозначается в отечественной литературе, чистый дисконтированный доход (ЧДД), характеризующий дисконтированный доход (или убыток) проекта, определяется как разность между дисконтированной величиной денежных поступлений и расходами, включая первоначальные инвестиции, вложения. Положительное значение чистого дисконтированного дохода показывает, что данный проект более привлекателен по сравнению с другими, так как притоки средств превышают оттоки с учетом фактора времени. Отрицательное значение данного показателя говорит о том, что инвестиции, вложения не окупятся и нецелесообразны по сравнению с альтернативными проектами. При этом более информативным является подход, при котором отдельно рассчитывают чистый дисконтированный доход, без инвестиционных расходов, и с ними.

Пример 15. Предприятие решило приобрести готовый бизнес. Стоимость бизнеса составляет 10 млн руб.

У предприятия также есть и альтернативный бизнес-проект, в отношении которого известно, что можно рассчитывать на доходность в размере 22% годовых.

При этом планируется, что в отношении приобретенного бизнеса будут получены следующие показатели (условно за год):

- поступление денежных средств - 44 524 005 руб.,
- расходование денежных средств - 41 866 977 руб.

Поясним, что данные взяты за год условно. Фактически окупаемость далеко не всякого проекта составляет всего год. В этом случае для расчета будут браться показатели за срок окупаемости проекта.

Если скорректировать плановое значение поступающих денежных средств на ставку дисконта, за которую будет принята доходность альтернативного бизнеса, то получим следующие данные:

Таблица 4. Расчет дисконтированного дохода

Наименование показателя	Сумма, руб.
Величина дисконта (Величина инвестиций x ставку дисконта)	2 200 000 (10 000 000 руб. x 22%)
Дисконтированное поступление денежных средств	42 324 005 (44 524 005 - 2 200 000)
Чистый дисконтированный доход	457 028 (42 324 005 - 41 866 977)

Согласно расчету получается, что разница в доходах между приобретением предприятия как имущественного комплекса и реализацией альтернативного проекта составит 457 028 руб.

Кроме оценки суммовых показателей, необходимо также сопоставить и сложность реализации обоих проектов. Если, например, альтернативный проект предполагает передачу активов в управление специализированной компании, то особых хлопот по контролю не будет. Другая ситуация с приобретением бизнеса. В этом случае необходим большой объем организационной работы, высокая степень контроля и др.

Важно учесть, что нельзя взять за основу какие-то одни показатели или итоги какого-то одного расчета и только на основании их делать конечные выводы. Показатели, выводы должны оцениваться в совокупности.

Рентабельность и окупаемость проекта должна оцениваться в комплексе с оценкой альтернативных проектов, сложностью реализации проектов, идти совместно с оценкой достаточности оборотных средств не только на приобретение бизнеса, но и его функционирование.

Этот перечень далеко не полный. В ходе оценки учитываются и особенности составления аналитических расчетов.

Пример 16. Эксперты ОАО "РиК" проанализировали возможность и выгодность приобретения готового бизнеса - ЗАО "Альфа-Центр", обладающего ликвидными активами - пользующейся спросом недвижимостью в центре города.

Срок окупаемости проекта равен трем годам. Чистый дисконтированный доход за данный период времени составит 418 038 руб. Данный показатель по сравнению с суммой стоимости бизнеса и затрат на его развитие (14 500 000 руб.) явно незначителен. Напрашивается вывод, что приобретение бизнеса экономически неоправданно. На самом деле при этом не учтено, что в расчет включена сумма стоимости бизнеса и затрат на его развитие, и такая незначительная сумма доходов получена после окупаемости всего проекта. При этом организация будет иметь в собственности оплаченные пользующиеся спросом активы - недвижимость, также растущую в цене.

Используя метод NPV, можно получить и информацию о текущей стоимости проекта. Текущая стоимость проекта будет представлять собой сумму чистого дисконтированного дохода (убытка) и остаточную стоимость активов проекта (основных средств, нематериальных активов, материалов, остатков готовой продукции, дебиторской задолженности и т.д.). Многие авторы, описывая данную методику, при этом умалчивают о таком важном факторе, как использование оплаченной остаточной стоимости проекта. Ведь если активы будут находиться не в собственности компании (или в собственности, но компания за них будет должна своим контрагентам), то эти суммы не будут повышать текущую стоимость проекта.

Данные об остаточной стоимости активов можно получить по данным бухгалтерского учета. Однако очевидно, что продать их по такой цене будет или нереально, или нецелесообразно. Их учетная цена будет отличаться от их рыночной цены. Поэтому целесообразнее, взяв за основу их остаточную стоимость, скорректировать ее экспертным путем. То же самое относится и к дебиторской задолженности. Вероятнее всего, некоторая часть дебиторской задолженности окажется невзыскиваемой по тем или иным причинам.

Пример 17. Предположим, что чистый дисконтированный доход составит 478 972 руб.

При этом организация будет иметь в собственности следующие активы по рыночным ценам:

- основные средства - 11 800 910 руб.,
- нематериальные активы - 118 000 руб.,
- дебиторскую задолженность - 1 720 000 руб.,
- денежные средства - 121 005 руб.
- запасы - 2 011 102 руб.

Итого активов: 15 771 017 руб.

При этом обязательства предприятия по проекту равны 2 101 272 руб.

Таким образом, текущая стоимость проекта составит 14 148 717 руб. ($478\,972 + 15\,771\,017 - 2\,101\,272$).

Метод IRR (Internal Rate of Return), называемый в отечественной экономической литературе внутренней нормой доходности (прибыли), характеризует ту подобранную норму доходности, при которой текущая стоимость проекта становится равной нулю. То есть в этом случае нулю будет равняться разность между дисконтированной величиной денежных поступлений и расходами ($NPV = 0$), что будет свидетельствовать о том, что текущая стоимость проекта не увеличивается, но и не снижается.

Индекс, получаемый при использовании метода PI (Profitability Index), определяется как отношение дисконтированного чистого дохода к величине инвестиций, вложений, и характеризует дисконтированную рентабельность проекта. Индекс PI определяет, в какой мере возрастает ценность предприятия в расчете на 1 руб. инвестиций.

Пример 18. Предположим, что чистый дисконтированный доход равен 2 242 918 руб. Величина инвестиций составит 7 000 000 руб.

Дисконтированная рентабельность проекта составит 0,32 ($2\,242\,918 \text{ руб.} : 7\,000\,000 \text{ руб.}$).

При этом нужно обратить внимание на то, что чистый дисконтированный доход должен определяться без учета самих расходов на приобретение бизнеса. В противном случае будут получены некорректные цифры.

В некоторых случаях индекс PI рассчитывают как отношение дисконтированного поступления денежных средств к величине инвестиций, вложений. В этом случае значение индекса должно быть больше 1. Чем большее значение индекса, тем более привлекательным будет проект.

Пример 19. Предположим, что дисконтированное поступление денежных средств составит 32 450 000 руб. Величина инвестиций составит 11 000 000 руб.

Индекс PI будет равен 2,95 (32 450 000 руб. : 11 000 000 руб.).

Для оценки проектов могут использоваться и различные другие методы.

Очень важно, осуществляя оценку проекта по приобретению бизнеса, оценить и те эффекты, которые возникают в связи с этим приобретением, так называемый синергетический эффект.

Например, владелец ряда гипермаркетов в двух районах города путем приобретения предприятия как имущественного комплекса приобрел еще несколько торговых точек в не освоенных им городских районах.

В результате объемы закупаемой продукции у сети гипермаркетов существенно возросли. Поставщики, по мере увеличения роста объемов потребления продукции, согласились предоставить дополнительные скидки. В результате собственник гипермаркетов смог предложить покупателям более выгодную ценовую политику, что, в свою очередь, привело к росту продаж.

Покупка бизнеса должна быть оценена и проанализирована и со стороны возникновения в связи с приобретением бизнеса дополнительных положительных эффектов, например таких, как рост доверия к компании-покупателю, рост узнаваемости и, соответственно, увеличение стоимости бренда, рост капитализации бизнеса и т.п.

Можно согласиться с мнением президента "Объединенной финансовой группы" Ильи Щербовича, которое он озвучил в статье "Мы несем серьезную ответственность перед клиентом за результаты сделки" на страницах журнала "Слияния и поглощения" (N 22, 2007). Вот что он указал: "К примеру, УМС была весьма выгодным приобретением для МТС. Как следствие, курс акций последней с тех пор значительно вырос. Естественно, были и другие факторы, повлиявшие на эту "повышающую" динамику. Тем не менее покупка УМС была весьма важным событием для акционеров. Они увидели в этом сигнал к повышению стоимости компании. Схожая ситуация с выходом "ВымпелКома" в Казахстан. Это очень интересный рынок. Была сделана весьма выгодная покупка, наверное, одна из крупнейших сделок в этом году. Курс акций с тех пор вырос на 30%. Опять же, нельзя сказать, что такое изменение связано исключительно с данными инвестициями, но очевидно, что это было позитивно оценено рынком... Когда приобретение экономически оправданно, оно в принципе ведет к росту рыночной капитализации компании".

5. КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ, ИЛИ КТО ПОМОЖЕТ ПРОДАТЬ (КУПИТЬ)

Предположим, потенциальный инвестор склоняется к покупке компании. Ему нужно провести проверку продаваемого предприятия (коммерческую, финансовую, юридическую), оценить стоимость бизнеса (то есть провести оценочные работы), просчитать все финансовые и юридические последствия сделки, сделать выводы об экономической привлекательности проекта.

Понятно, что эта работа не для одного человека - ни по объемам работы, ни по специальной подготовке и знаниям. То есть нужна команда.

Требования, предъявляемые к команде, достаточно просты и вместе с тем высоки:

- надежность,
- наличие необходимых специальных знаний,
- сработанность и т.п.

Соответственно, встает вопрос о том, как сформировать эту команду - привлекать сторонних специалистов или пытаться обойтись своими силами.

Каждый из вариантов имеет свои плюсы и минусы.

Сторонние организации специализируются на выполнении подобных (оценочных, аудиторских, аналитических и прочих) работ, то есть имеют специальные навыки и опыт работы. Знают, на что обратить внимание и какие механизмы для этого задействовать, другими словами, "знают, что искать, где искать и как искать". Обычно финансовые директора, бухгалтеры, несмотря на весь свой огромный практический опыт, если никогда не участвовали в проверках, мало того что могут столкнуться с психологическими трудностями, так и вдобавок риск того, что будет что-то упущено, значительно возрастает.

Преимущество использования сторонних специалистов обычно состоит и в том, что это люди со стороны, соответственно, к ним и несколько иное, более доверительное отношение, чем к представителям потенциального нового хозяина, возможно, новым начальникам.

Минус использования собственных кадровых ресурсов также состоит в том, что если объем работ большой, а при покупке действующего предприятия объем работ (по проверке, оценке, анализу) очень значительный, то может пострадать текущая работа действующего бизнеса покупателя.

С другой стороны, огромным и несомненным плюсом использования собственных кадров будет являться их надежность, а также относительная, в сравнении со сторонними организациями, их дешевизна. Обычно в команду входят проверенные и пользующиеся доверием специалисты, причем круг этот достаточно узок. Следовательно, риск утечки информации значительно снижается. Не каждая привлеченная организация, несмотря на декларируемый профессионализм и конфиденциальность, действительно сможет обеспечить эти параметры.

Зачастую покупатель вполне обоснованно опасается раскрывать перед наемными специалистами конечную цель приобретения, даже, наоборот, вуалирует ее. Соответственно, это очень отрицательно сказывается на качестве работ привлеченных специалистов. Они могут производить оценку не с той стороны, с какой это действительно необходимо, упуская важные факторы.

Пример 20. ООО решило выкупить бизнес престарелого конкурента, имея целью убрать конкурента, распродав его активы, т.к. экономической заинтересованности в них у ООО не было, стараясь при этом не понести убытков.

Конкурент, зная о планах ООО, отказывался продать свой бизнес, не желая, чтобы дело всей его жизни было разделено и распродано.

Тогда обществом была создана новая подконтрольная ему организация именно с целью приобретения бизнеса конкурента.

Для оценки стоимости сделки подконтрольная организация-покупатель прибегла к услугам специализированного агентства. А для того, чтобы информация не просочилась и престарелый конкурент не узнал о реальности происходящего, цели сделки перед специализированным агентством не разглашались.

В результате выводы привлеченного агентства строились на оценке предполагаемой доходности данных инвестиций, а не исходя из ликвидационной стоимости предприятия. Оценив отчет агентства, особенно в отношении итоговых цифр рентабельности проекта, ООО согласилось на цену сделки.

Таким образом, ООО, основываясь на расчетах, построенных на иных, чем следовало предпосылках, все же приобрело предприятие конкурента, однако понесло значительные незапланированные убытки при распродаже имущества.

Конечно, если бы покупатель грамотно и внимательно проанализировал отчет, за который он заплатил, этот недочет мог бы быть выявлен и уточнен. Однако покупателю пришлось бы заплатить за дополнительные исследования и в любом случае он понес бы дополнительные расходы.

Кроме того, проверка бизнеса требует привлечения специалистов различных направлений - технологов, инженеров, бухгалтеров, аудиторов, оценщиков, юристов, финансистов. Не каждая специализированная организация сможет похвастаться таким штатом. А привлекать к работе с десятком подрядных организаций, состыковать результаты работы каждой из которых будет не так уж и просто, довольно хлопотно и неэффективно.

Важно учесть и другое. Если осуществляется покупка конкурирующего бизнеса, то собственные кадры будут иметь гораздо больший практический опыт работы в данной отрасли, чем привлеченные спецы. Как практики они будут знать, на что обратить особое внимание, какие узкие места у данного бизнеса, в чем преимущества или недостатки используемой технологии.

Поэтому, возможно, наиболее удобным и привлекательным является комбинированный вариант, когда основную и наиболее важную работу выполняют собственные кадры покупателя, а сторонние организации привлекаются для выполнения отдельных, в т.ч. специфических этапов работ - оценки технологии, бренда, какого-то имущества, определенной финансовой или юридической документации.

В качестве вывода подчеркнем, что конкретный выбор - в пользу собственных или привлеченных кадров или же комбинированного варианта - зависит от специфики, условий конкретной сделки, объемов работ, требований к наличию специальных знаний, от наличия у покупателя надлежащих кадров, их трудозанятости, предпочтений конкретного собственника и др.

Чтобы сделка (проверка, переговоры, переход контроля над организацией) не затягивалась, не тормозилась, лучше сразу обговорить основные моменты, этапы совершения сделки.

Этап I. "Дью дилидженс" (проверка) бизнеса. Целесообразно обговорить, какие механизмы проверки будут, собственно, применяться. Очень часто собственники бизнеса, пока не достигнута окончательная договоренность о продаже, вполне обоснованно не хотят посвящать персонал, клиентов в подробности и детали о целях проверки, чтобы не вносить нервность, нестабильность в работу. Поэтому проверка фирмы в связи с продажей маскируется, если это возможно, под различные другие виды проверок, например, направленные на выявление недостатков в работе, улучшение работы предприятия.

Лучше изначально оговорить, какие документы и в какие сроки должны представляться. В противном случае нередко проверяющие вынуждены подолгу ждать представления нужной документации или получения необходимых сведений. "Затяжки" происходят как сознательно, по принципу "ничего, я тоже кое-что значу, подождут", так и несознательно, в силу большой загруженности работой персонала, нерациональным распределением работ.

Если это возможно, то необходимо даже оговорить ответственность за затяжку с предоставлением необходимой информации и документации. Целесообразно, чтобы собственник бизнеса дал четкие и недвусмысленные указания ответственным работникам своего предприятия оказывать посильную помощь проверяющим.

Будет полезным и для продавца, и для покупателя в виде некоего договора оговорить озвученные моменты, а также то, какой уровень информации предоставляется. Для продавца договор будет полезен и важен тем, что будет содержать некие гарантии неразглашения информации, а для покупателя тем, что позволит избежать дальнейших споров об уровнях допуска. Ведь нередко в ходе проверки покупатель, опомнившись, вдруг обнаруживает, что есть определенные коммерческие секреты, которые он не хотел бы открывать, оглашать до твердого решения о покупке бизнеса покупателем, например секретную формулу, повышающую эффективность технологического процесса.

Может быть и так, что уже на этапе проверки собственник бизнеса передумает продавать или найдет другого покупателя. В этом случае в договоре можно оговорить, что продавец бизнеса обязан покрыть расходы, связанные с проверкой. При этом сразу целесообразно указать их размер, чтобы избежать дальнейших споров.

Этап II. Переход контроля над организацией. Мало приобрести фирму. Стоимость бизнеса определяется тем, работает ли она или только функционирует и приводит к расходам. Поэтому необходимо обдумать и разработать плавный переход руководства бизнесом к покупателю, его интеграцию в его организационную и производственную структуру.

Этот этап должен быть спланирован очень четко. Должно быть определено, в том числе и во временном отрезке, когда увольняются ненужные работники, как удержать ключевых сотрудников, когда передаются функции по управлению предприятием, с какого момента начинается перестройка работы организации, вступают в действие намеченные варианты по оптимизации налогообложения и другие организационно-производственные моменты.

Вот какой пример важности подготовки к управлению новым бизнесом можем привести.

"В апреле 2002 года холдинг "Планета" купил питерскую компанию "Дарья". "Планете" достались два завода, пакет популярных торговых марок и отлаженная дистрибуция, охватывающая буквально всю Россию. Но вместе с продавшим "Дарью" Олегом Тиньковым компанию покинули директора по маркетингу, рекламе, финансам и логистике. Впрочем, на бизнесе "Дарья" смена руководства негативно не отразилась: все-таки сделка готовилась почти полгода, и ушедшим менеджерам быстро нашли замену". (Источник: "Подводные камни при сделках купли-продажи бизнеса" ("Компания", N 3, 2003).)

Часто представители нового владельца вводятся в управление предприятием в качестве руководящих работников, например на должность заместителя директора. Это позволяет избежать нервности в коллективе, не рушить сложившуюся систему управления (какая бы неудачная она ни была, но это все же лучше, чем полная разруха, т.к. мгновенно новую систему не выстроить), осуществлять контроль над действиями старого управляющего аппарата (например, когда представителю покупателя предоставляется вторая первая подпись или вообще единственная первая подпись).

Полезно и важно, чтобы участие в установлении контроля принимали те же специалисты, которые принимали участие в проверке организации. Им будут уже знакомы сотрудники, что облегчает общение и работу, особенности работы предприятия, сильные и слабые стороны. Им не придется с нуля знакомиться с бизнесом.

6. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Итак, решено - продаем предприятие как имущественный комплекс.

Вот какую статистику приводит Ю.С. Сидоренко, преподаватель Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, и какие выводы он при этом делает ("Аудиторские ведомости", N 12, 2006): "Согласно данным международной статистики, только 40% сделок могут

быть признаны успешными с точки зрения акционеров, поддержавших их. Остальные 60% сделок приводят к потере стоимости инициировавших их компаний. Это свидетельствует прежде всего об ошибках, допущенных при планировании сделок, в частности неправильной оценке стоимости компаний. В этих условиях правильная оценка стоимостного эффекта от сделки играет одну из ведущих ролей при реализации сделки".

Каким же образом определить действительную стоимость бизнеса?

Сразу поясним, что оценка стоимости бизнеса будет включать в себя и оценку перспектив развития бизнеса, оценку его возможностей в финансовом плане.

В некоторых изданиях предлагаются табличные усредненные показатели стоимости бизнеса по различным направлениям - "розничная торговля", "ресторанный бизнес", "аптеки" и т.п.

Считаем, что предлагаемые данные являются спекулятивными и практически бесполезными. Ведь, например, стоимость розничной сети, магазины которой находятся в собственности, и стоимость компании, чьи магазины арендуются, будут совершенно различными. Как можно пользоваться усредненными показателями, если у одного предприятия работают два магазина, а у другого двадцать два? И таких параметров, которые мешают использованию усредненных показателей, даже не десятки, а сотни.

Можно прибегнуть к услугам специализированного оценочного агентства. Такое решение несет в себе как определенные плюсы, так и существенные минусы.

К плюсам использования услуг организации, занимающейся оценочной деятельностью, является потенциальное наличие у оценщика необходимого опыта и навыков, методик расчета.

В качестве минусов данного решения можно назвать следующие:

- существенная стоимость услуг по оценке;
- риск того, что профессиональный уровень оценщика будет очень низким. В практической деятельности очень часто приходилось сталкиваться с тем, что персонал очень многих оценочных, аудиторских организаций, особенно в средних и небольших городах, имеет слабую квалификацию. Многие не имеют специального образования, подготовки или же имеющиеся знания оставляют желать лучшего;

- риск того, что даже действительно опытный и профессиональный оценщик не сможет рассмотреть действительную стоимость бизнеса, исходя из открывающихся перспектив;

- риск разглашения полных и достоверных сведений о компании. Чтобы оценить реальную стоимость бизнеса, оценщик должен оперировать реальными данными. Соответственно, он должен быть достаточно полно осведомлен об уровне деловых связей предприятия, особенностях бухгалтерского и налогового учета и т.п., то есть получить доступ к важной коммерческой информации. В такой ситуации существует вероятность как того, что произойдет утечка информации, так и возникновения различных проблем, связанных с этой утечкой;

- недоверие, которое продавец и покупатель частенько испытывают к данным, предоставленным оценщиком.

Пример 21. Согласно отчету об оценке предприятия как имущественного комплекса его стоимость составляет 16 млн руб.

Однако данная стоимость определена оценщиком на основании расчетных и экспертных методик по оценке рыночной стоимости предприятия как существующего бизнеса.

Оценочный эксперт не учел специфику деятельности предприятия, которое имеет в данном районе удобно расположенные земельные участки, собственный заброшенный железнодорожный тупик. На данных земельных участках не сложно оборудовать единственные в районе площадки по сбору металлолома. Удобные подъездные пути и наличие собственного железнодорожного тупика, расходы на реконструкцию и пуск которого сравнительно невелики, позволят существенно экономить на транспортных расходах, получать значительные прибыли от предоставления соответствующих услуг.

При учете данных факторов цена предприятия может значительно возрасти.

Поэтому, не опровергая сам факт полезности услуг по оценке, считаем, что очень важно, когда продавец бизнеса или покупатель имеет четкое представление о возможных методиках оценки бизнеса, хотя бы самых основных.

Это только повысит точность оценки стоимости бизнеса.

Многие методы оценки бизнеса используют в расчетах показатель рыночной стоимости бизнеса, поэтому нельзя не сказать о том, что это за показатель, и о путях его получения.

Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" и Постановление Правительства Российской Федерации от 06.07.2001 N 519 "Об утверждении стандартов оценки" под рыночной стоимостью (Market Value) объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая

всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки, и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

При этом в качестве термина, идентичного термину "рыночная стоимость объекта оценки" рассматриваются термины "действительная стоимость", "разумная стоимость", "эквивалентная стоимость", "реальная стоимость" и другие.

Точная оценка может быть выполнена только при наличии полной и достоверной информации в отношении всех активов и пассивов предприятия.

А следовательно, перед тем, как приступить к оценке предприятия целесообразно провести полную инвентаризацию всех активов и обязательств предприятия.

Пример 22. Собственник, желая реализовать предприятия как имущественный комплекс, решил определить его стоимость.

С этой целью для выверения сумм реально имеющихся активов и обязательств была проведена инвентаризация всех активов и пассивов организации.

В ходе инвентаризации были выявлены излишки товарно-материальных ценностей, не числящиеся в учете, на сумму 51 200 руб., а также нереальные суммы кредиторской задолженности в размере 21 129 руб.

Соответственно, в бухгалтерском учете были произведены корректировки, а дальнейшая оценка бизнеса проводилась на основании реально установленных данных в отношении активов и пассивов организации.

Рыночную стоимость имущества вполне реально получить путем изучения спроса и предложения на соответствующих рынках (недвижимости, транспортных средств, оборудования и т.п.). Данный метод может быть достаточно трудоемок, однако и наиболее дешевый. Ведь стоимость услуг оценщика может составлять цифры от сотен тысяч до миллионов рублей. Получить обоснованные рыночные цены можно путем изучения существующих предложений и потребностей в специализированных рекламных изданиях, путем обращений в риелторские агентства в качестве потенциальных покупателей, изучения предложений по Интернету и т.п. При определении рыночной стоимости бизнеса необходимо учесть состояние предлагаемых зданий, стоимость реконструкции, восстановления, существующие обременения. Например, предприятие имеет удобный земельный участок, часть которого находится в пойме реки. Соответственно, требования природоохранных органов в отношении природоохранных мероприятий и размещения производств на данном земельном участке особенно жесткие.

Имеющиеся активы, особенно недвижимость, земельные участки целесообразно оценить с учетом имеющихся норм местного законодательства. Возможно, состояние земельных участков таково, что требует проведения дорогостоящих природоохранных мероприятий. Или же проведение таких мероприятий будет необходимо в связи с планируемыми изменениями в законодательстве.

В отношении оборудования, транспортных средств необходимо учесть и стоимость размонта и транспортировки. При условии продажи оборудования в составе имущественного комплекса разmontаж и транспортировка не потребуются, однако учесть потенциальное влияние этого фактора необходимо.

Не менее важно оценить дебиторскую и кредиторскую задолженности, проанализировав сроки ее образования (для ответа на вопрос о том, не пропущен ли срок исковой давности в отношении этой задолженности), реальность числящейся задолженности (срок исковой давности может не истечь, однако дебитор или кредитор могут отсутствовать, находиться в процессе ликвидации и т.п.), фактор стоимости денег во времени (например, числится кредиторская задолженность со сроком погашения через один год. С учетом даже 10%-ного уровня инфляции получим, что через год задолженность обесценится на 10%), возможность взыскания и другие существенные факторы.

Переходя к используемым методикам оценки стоимости предприятия, сразу определимся, что каждая из предлагаемых методик будет иметь как свои достоинства, так и существенные недостатки. Это связано с тем, что универсальной методики, применив которую можно было бы получить точную продажную и реальную для продавца стоимость предприятия, попросту не существует.

Особенностью методик оценки стоимости предприятия является то, что все предлагаемые способы как в достаточной мере несовершенны, так, вместе с тем, не менее важны. Каждая из методик даст свою некую цифру стоимости бизнеса, чаще всего отличную от стоимости, полученной от использования иных методик, оценив и проанализировав которые собственник уже сможет вывести достаточно обоснованную действительную стоимость бизнеса. То есть разные подходы должны использоваться не изолированно, а взаимно дополнять друг друга, давая возможность вывести на их основе какую-то обоснованную цифру стоимости бизнеса.

При этом множество существующих методик и подходов к оценке бизнеса имеют сильную субъективную составляющую. Поэтому можно признать объективность мнения д. э. н., заведующей кафедрой Всероссийской академии внешней торговли Соколовой О.В., изложенного в материале "Теоретические подходы к оценке стоимости посреднических компаний" в издании "Экономический анализ: теория и практика", 2007, N 3: "Поскольку методика оценки предусматривает множество субъективных моментов, цена продавца и цена покупателя никогда не будут одинаковыми, вернее, всегда будут различными. Оценки могут различаться вдвое и даже больше. Следует отметить, что разные эксперты самого высокого профессионального уровня никогда не назовут одну и ту же цену. Поэтому речь может идти только об определении диапазона, внутри которого и может оказаться реальная цена (цена, по которой данная компания фактически будет продана или куплена)".

Соответственно, не нужно удивляться при изучении столь различных предлагаемых методик, сопоставлении получаемых различных цифр при применении разных методик. Каждая оценка раскрывает стоимость бизнеса с какой-то конкретной стороны. А изучение полученных цифр и может помочь вывести какую-то наиболее реальную величину стоимости предприятия как имущественного комплекса.

Заметим, что описанные механизмы оценки продажной стоимости предприятия полезны не только для продавца бизнеса. Покупатель предприятия, используя эти методики, может проверить обоснованность цены, предложенной продавцом.

Оценка стоимости предприятия как имущественного комплекса может производиться расчетным методом.

Производят расчет стоимости предприятия на основе данных бухгалтерского учета. Для этого может использоваться расчет, по сути представляющий собой расчет чистых активов предприятия. То есть определяется величина активов предприятия, освобожденных от обязательств.

Пример 23. ООО "Ковбой" имеет следующие балансовые данные

Таблица 5. Данные баланса ООО "Ковбой", необходимые для расчета величины собственных активов предприятия

Актив	Сумма, тыс. руб.	Пассив	Сумма, тыс. руб.
I. Внеоборотные активы		III. Капитал и резервы	
Основные средства	305	Уставный капитал	500
Нематериальные активы	2	Нераспределенная прибыль	159
Итого по разд. I	307	Итого по разд. III	659
II. Оборотные активы		IV. Долгосрочные обязательства	
Товары	1305	Займы и кредиты	500
Дебиторская задолженность	35	Итого по разд. IV	500
Денежные средства	65	V. Краткосрочные обязательства	
Итого по разд. II	1405	Задолженность перед поставщиком	378
		Задолженность перед бюджетом	175
		Итого по разд. V	553
Баланс	1712	Баланс	1712

Величина собственных активов предприятия, т.е. очищенных от обязательств всех видов, составит 659 000 руб. (1 712 000 - 500 000 - 553 000).

Получается, что формально предприятие стоит 659 000 руб.

Однако данный метод далек от совершенства и данные, полученные на основании произведенного расчета, будут реальными в очень и очень редких случаях. Дело в том, что активы отражаются в учете и балансе предприятия по учетным ценам, которые чаще всего далеки от фактических цен на данные активы на текущую дату. Например, в 2005 г. предприятие приобрело станок стоимостью 420 500 руб. Именно по этой стоимости в соответствии с правилами отечественного бухгалтерского и налогового учета оборудование и было поставлено на учет. По данным учета в 2007 г. стоимость оборудования будет меньше за счет сумм накопленной за 2 года амортизации. Фактически же рыночная стоимость данного станка с учетом инфляционных процессов в стране в 2007 г. составит 505 000 руб. Именно за эту сумму данный станок готовы приобрести контрагенты предприятия.

Поэтому использовать для оценки стоимости бизнеса нескорректированные учетные данные будет ошибкой. В этом случае продажная стоимость предприятия окажется заниженной.

Также используется метод экспертных оценок.

Собственник, оценив ситуацию на рынке, определяет стоимость, за которую, как он считает, сможет продать предприятие.

Этот метод также имеет свои недостатки. Когда оценка производится только на основе субъективных данных в отрыве от оценки значимых данных учета, также возможны существенные перекосы в определении стоимости предприятия.

Пример 24. Единственный собственник ООО "Звезда", оценив ситуацию на рынке, имеющиеся цены, посчитал, что его предприятие стоит 320 000 руб. При этом он не учел следующие данные учета, имеющие важное влияние на цену.

Предприятие имеет кредиторскую задолженность, нереальную ко взысканию, в сумме 400 000 руб. Соответственно, данную цифру собственник и не учитывал при определении цены продажи.

Однако по данным учета срок образования этой задолженности превышает 3 года и согласно требованиям законодательства данная задолженность должна быть списана на прочие доходы предприятия.

При этом возникает налогооблагаемая база по налогу на прибыль в сумме 400 000 руб. и, соответственно, сам налог на прибыль в размере 96 000 руб. (400 000 руб. x 24%).

Исходя из этого, с учетом такой кредиторской задолженности в бюджет продажная цена предприятия должна быть пересмотрена.

Существует так же комбинированный метод, включающий в себя элементы расчетного и экспертного методов.

Самым эффективным, который в подавляющем большинстве случаев используется и на практике, является комбинированный метод.

То есть оценка стоимости бизнеса производится экспертным путем на основе анализа всех существенных данных, которые могут повлиять на стоимость проведения необходимых экономических расчетов.

Какие же методики применяются для этих целей?

1. На основе расчета себестоимости предприятия и запланированного уровня доходности сделки. За основу в определении продажной цены предприятия могут браться расчетные данные стоимости активов предприятия, очищенных от обязательств, но не в учетных ценах, а скорректированных на рыночные.

Пример 25. Обратимся к условиям примера 23, но предположим, что стоимость активов предприятия была скорректирована до фактически существующих на текущий момент времени цен.

В этом случае данные для расчета примут следующий вид:

Таблица 6. Данные баланса ООО "Ковбой", необходимые для расчета величины собственных активов предприятия, скорректированные до фактически существующих цен

Актив	Сумма, тыс. руб.	Пассив	Сумма, тыс. руб.
I. Внеоборотные активы		III. Капитал и резервы	
Основные средства	811	Уставный капитал	500

Нематериальные активы	2	Нераспределенная прибыль	159
Итого по разд. I	813	Переоценка активов	506 (811 - 305)
II. Оборотные активы		Итого по разд. III	1165
Товары	1305	IV. Долгосрочные обязательства	
Дебиторская задолженность	35	Займы и кредиты	500
Денежные средства	65	Итого по разд. IV обязательства	500
Итого по разд. II	1405	V. Краткосрочные обязательства	
		Задолженность перед поставщиком	378
		Задолженность перед бюджетом	175
		Итого по разд. V	553
Баланс	2218	Баланс	2218

В этом случае расчетная себестоимость предприятия составит 1 165 000 руб. (2 218 000 - 500 000 - 553 000).

Но чаще всего полученная таким образом стоимость - еще не конец расчетов. Она проходит дальнейшие стадии оценки, т.е. корректируется с учетом факторов, оказывающих свое влияние на цену.

Пример 26. Продолжим предыдущий пример.

Предположим, что известны следующие факторы:

- один из поставщиков в качестве премии за длительную работу, значительные потребляемые объемы своей продукции готов предоставить предприятию вознаграждение в виде списания части суммы долга в размере 5000 руб.;

- на основе данных предыдущих инвентаризаций примерно около 2% от общей стоимости товарных запасов оказывались потерявшими свои качества и потребительские свойства. В результате было сделано предположение, что и сейчас товары на сумму 26,1 тыс. руб. (1305 тыс. руб. x 2%) окажутся негодными (инвентаризация не осуществлялась).

С учетом данных существенных факторов себестоимость предприятия была уточнена до 1143,9 тыс. руб. (1165 тыс. руб. + 5 тыс. руб. - 26,1 тыс. руб.).

И уже с учетом всех факторов скорректированной цены собственник назначает продажную стоимость бизнеса, ориентируясь на имеющиеся спрос и предложение, уровень доходности, который бы он хотел иметь от продажи бизнеса, и т.п.

Пример 27. Продолжим пример 26. Итак, имеем расчетную себестоимость бизнеса 1143,9 тыс. руб. При этом собственник предприятия в качестве дохода от продажи бизнеса заложил уровень рентабельности в размере 10%.

Соответственно, продажная стоимость бизнеса составит 1258,29 тыс. руб. (1143,9 тыс. руб. x 1,1%).

2. На основе прибыли будущих периодов. Ориентиром при формировании конкретной цены сделки по купле-продаже предприятия как имущественного комплекса будет выступать сумма будущих доходов продаваемого предприятия.

При этом оценка будущих доходов предприятия может осуществляться в трех вариантах расчетов:

- при минимальном (пессимистическом) варианте, отражающем самое плохое развитие событий, самые слабые показатели для предприятия;
- оптимальном варианте, отражающем наиболее вероятное развитие событий и содержащем усредненные показатели финансовой деятельности;
- максимальном (оптимистическом) варианте, отражающем прогнозные показатели при наиболее смелых ожиданиях.

В различных источниках предлагаются разнообразные варианты расчетов по данной методике оценки.

Например, нередко предлагается стоимость бизнеса оценивать в величинах годового дохода, беря 1 - 5-кратных величин годового дохода. При этом авторы совершенно не учитывают возможную стоимость имеющихся активов предприятия.

Вот мнение И. Телятникова, руководителя отдела оценки и бизнес-планирования компании SRG-Appraisal и В. Олейникова, директора управления оценки и бизнес-планирования компании SRG-Appraisal, изложенное в публикации "Давай сделаем это по-быстрому, или Экспресс-оценка" ("Консультант", N 7, 2007): "Если компания является брендовой и ее хорошо знают на рынке, то риск потери менеджмента снижается. Стоимость такой компании также может приблизительно равняться сумме прогнозной чистой прибыли на ближайшие три - пять лет".

Более чем спорное утверждение. Все-таки в основе оценки бизнеса лежит не в пример больше факторов, чем те, о которых упоминают данные специалисты.

Например, эти же авторы утверждают, что "если компания является не брендовой, а ее чистая прибыль на протяжении последних двух лет практически равнялась нулю, стоимость такой фирмы на текущий момент при отсутствии подтвержденных прогнозов чистой прибыли также равняется практически нулю".

А как же те активы, которые не поддаются оценке и которыми может обладать предприятие? Даже если у фирмы нет собственной недвижимости, то те же товарные запасы, как бы они специфичны и малоликвидны ни были, будут иметь определенную стоимость. Если и этот пример не является убедительным, то остается только согласиться принять такой бизнес по заявленной "нулевой" стоимости. Только вот вряд ли кто отдаст.

Например, прогнозируется, что итоги деятельности предприятия будут иметь вид:

Таблица 7. Прогнозные показатели деятельности предприятия

Период	Величина чистой прибыли, руб.
1-й год	444 000
2-й год	488 400
3-й год	537 240
Итого	1 469 640
4-й год	590 964
Итого	2 060 604
5-й год	650 060
Итого	2 710 664

То есть выручка за 4 - 5 лет составит от 2 060 604 руб. до 2 710 664 руб. Именно в этом диапазоне цен и будет лежать стоимость предприятия.

Возможно, с такой оценкой и можно согласиться, когда речь идет о предприятии, практически не имеющем активов и ценность которого заключается в первую очередь в получаемых им доходах.

Но предположим, что представленная в таблице доходность является доходами от аренды и относится к торговому павильону, рыночная стоимость которого составляет порядка 1 600 000 руб.

Получается, что ни одна из цифр расчета не соответствует стоимости предприятия как совокупности активов, в данном случае помещения. Продавец, зная сложившуюся стоимость на недвижимость, будет стремиться получить не менее 1 600 000 руб., а покупателю нет смысла платить 2 710 664 руб., если аналогичное помещение он может приобрести за 1 600 000 руб.

Поэтому нужно четко понимать обоснованность применения того или иного варианта расчетов стоимости исходя из специфики продажи. Нельзя определять стоимость бизнеса только на основе его будущих доходов в абсолютном отрыве от стоимости имеющихся активов предприятия.

Согласно другим источникам оценку бизнеса, исходя из его доходности, можно определить иначе с учетом и доходности бизнеса, и стоимости активов и обязательств.

Первоначально, рассчитывается себестоимость предприятия аналогично методу "На основе расчета себестоимости предприятия и запланированного уровня доходности сделки". А вот уровень наценки к этому показателю, чтобы получить продажную стоимость бизнеса, согласно данному способу рассчитывается иначе.

В основе этого метода лежит анализ отчетности продаваемого предприятия за ряд лет, что позволит путем экстраполяции данных получить прогнозируемый показатель прибыли предприятия в будущем периоде.

При этом может производиться сопоставление со средним показателем доходности по отрасли.

Пример 28. В ходе анализа взяты результаты финансово-экономической деятельности за четыре года, предшествующих отчетному.

При этом организация имела следующие показатели:

Таблица 8. Показатели эффективности работы предприятия за ряд лет

Период	Величина чистой прибыли, руб.
1-й год	2 752 025
2-й год	3 458 625
3-й год	4 365 875
4-й год	2 879 365
Итого	13 455 890

А величина активов предприятия в текущем периоде составляет 16 128 920 руб.

Определяем среднее арифметическое значение прибыли за анализируемый период: $13\,455\,890 \text{ руб.} : 4 \text{ года} = 3\,363\,973 \text{ руб.}$

Этот показатель и будет представлять собой среднегодовую доходность продаваемого предприятия. То есть, другими словами, ежегодно собственник бизнеса может получать такую величину доходности, окупая вложенные в предприятие средства. При этом расчетная часть данного метода, по сути, заканчивается и далее возникают два варианта экспертных оценок. Мы получили среднегодовой уровень прибыли предприятия, т.е. эта сумма будет получена предприятием за год. А ведь предприятие приобретается и будет работать неопределенный период. Соответственно, возникает необходимость в определении срока, в течение которого будет работать предприятие.

Например, собственник бизнеса, проанализировав уже имеющийся срок деятельности предприятия, экономическую ситуацию в стране, уровень конкуренции, пришел к выводу, что можно твердо говорить о десятилетнем сроке существования предприятия.

Далее ряд экспертов предлагают ориентироваться на средний уровень доходности по отрасли, т.е. показатель, с которым можно было бы сопоставить рассчитанные конкретные значения, например средний показатель прибыльности по отрасли, определенный как отношение прибыли к балансовой стоимости активов.

Предположим, значение этого показателя равно 0,15.

Напомним, что величина активов предприятия в текущем периоде составляет 16 128 920 руб.

В этом случае среднее суммовое значение прибыли по отрасли для конкретного предприятия составит:

$$16\,128\,920 \text{ руб.} \times 0,15 = 2\,419\,338 \text{ руб.}$$

Разница между фактическим средним значением чистой прибыли и средним по отрасли составит: $944\,635 \text{ руб.} (3\,363\,973 - 2\,419\,338)$.

То есть в отношении данного предприятия фактическое среднее значение чистой прибыли на $944\,635 \text{ руб.}$ превышает средний уровень прибыльности по отрасли.

Возникает вопрос: в течение какого времени данное превышение будет сохраняться?

Мы определились, что предприятие будет работать минимум 10 лет. Сможет ли в течение всех этих 10 лет сохраниться данное превышение?

Предположим, было оценено, что данное превышение над средними показателями по отрасли сохранится в течение 5 лет. В этом случае доход, превышающий средний по отрасли, за данный период составит $4\,723\,175 \text{ руб.} (944\,635 \text{ руб.} \times 5 \text{ лет})$.

Однако такой расчет возможен, во-первых, тогда, когда присутствуют объективные данные о финансово-экономических показателях деятельности по конкретной отрасли, во-вторых, когда уровень доходности выше среднеотраслевого. Но ведь продажа предприятия не всегда происходит от хорошей жизни. Как раз снижение доходности, сложности с кадрами, управлением

организацией чаще всего и толкают на продажу бизнеса. Таким образом, потенциально прибыльный бизнес может иметь на текущем этапе деятельности слабые экономические показатели в сопоставлении со среднеотраслевыми.

Кроме того, не каждый покупатель, ориентируясь именно на повышенный уровень доходности предлагаемого к приобретению предприятия по сравнению со средним уровнем доходности, согласится уступить эти повышенные доходы прежнему собственнику через продажную стоимость предприятия. А значит, приходится искать компромисс между интересами продавца и покупателя. Поэтому в ряде ситуаций дальнейшая оценка идет другим путем.

Доходность предприятия за 10 лет (оценочный срок деятельности предприятия), исходя из полученного среднего уровня доходности, составит 33 639 730 руб. ($3\ 363\ 973 \text{ руб.} \times 10 \text{ лет}$).

Однако, если всю доходность за весь планируемый срок деятельности предприятия заложить в его стоимость, то потенциальный покупатель откажется от сделки. Ведь иначе получится, что он все эти 10 лет будет окупать вложения и не получать доходов, что явно для него не выгодно.

Поэтому продавец предприятия определяет для себя срок, за который он бы хотел получить доходность в качестве надбавки к цене предприятия.

Предположим, что собственник-продавец посчитал справедливым установить надбавку к цене предприятия, равную среднегодовому доходу, то есть за 1 год. В этом случае цена предприятия увеличится на 3 363 973 руб.

К достоинствам данного варианта оценки можно отнести простоту и быстроту сбора и обработки данных, получения исходных показателей.

К недостатку данного метода относится следующее обстоятельство: использование допущения, что при новом владельце величина доходов не опустится и не поднимется ниже рассчитанной величины. При этом не принимаются во внимание те изменения, которые намечаются новыми владельцами, которые могут как повысить, так и понизить доходность, а также отношение потребителей к смене владельца.

Данный метод оценки может иметь множество различных подвариантов реализации оценки.

Так, прогнозирование будущих доходов предприятия может осуществляться не на основе показателей прошлых периодов, а на основе экспертных заключений о доходности бизнеса.

Такой подход используют тогда, когда показатели отчетности продаваемого предприятия занижены в силу присутствия искажений в бухгалтерской и налоговой отчетности, наличия на предприятии слабоквалифицированного персонала, отсутствия четкой организационной структуры и присутствия др. негативных факторов, которые искажают имеющиеся показатели или не позволяют получить те прибыли, которые можно было бы получить при их устранении.

Данный вариант оценки также имеет свои недостатки.

Вот какое критическое замечание высказывает Л.Д. Ревуцкий, к. т. н., старший научный сотрудник (статья "Определение стоимости предприятий: сравнение различных методов доходного подхода" ("Аудиторские ведомости", 2006, N 11)): "Заметим, что нередко оценщик поступает простейшим образом: берет прогнозируемые потоки годовых доходов либо общеизвестные по бухгалтерской отчетности фактические годовые доходы предприятий за отчетный период, делит эти цифры на соответствующие экспертно сконструированные, всегда небесспорные значения ставок дисконтирования таких потоков или капитализации таких доходов и полученные результаты называет рыночной стоимостью оцениваемых предприятий, что не имеет никакого отношения к действительности. Определяемые таким способом значения не являются оценками рыночной и любого другого вида стоимости предприятий".

Чтобы избежать субъективизма в оценке величин будущих доходов, он предлагает брать за основу не фактические, а нормативные значения доходности, исходя из "основополагающих паспортных технико-экономических характеристик оцениваемого предприятия".

Действительно, во многих ситуациях предложенный им способ даст более точные и реальные показатели.

Пример 29. ООО "Мир-1" занимается сборкой компьютерной техники. Производительность предприятия составляет в среднем 312 205 штук компьютеров в месяц.

При этом, если возьмем за основу нормативные показатели, получится, что исходя из производственных мощностей (площадей, наличия оборудования, кадровых и финансовых ресурсов) производительность может составлять свыше 500 000 компьютеров в месяц.

Данные будут более точными во многих ситуациях, но далеко не во всех. Идеальная модель, которую, по сути, предлагается использовать, в практических условиях быстро утрачивает свою "идеальность", подвергаясь влиянию множества факторов, точное значение которых просчитать невозможно, как то: величина спроса, уровень конкуренции, перебои с поставками запчастей, необоснованные проверки предприятия, парализующие его работу, и др.

Соответственно, нормативные значения доходности вновь придется корректировать на некие коэффициенты, что в конечном итоге опять приведет к получению, как пишет сам Л.Д. Ревуцкий в отношении экспертных оценок, "небесспорных значений".

3. На основе оценки стоимости "доброго имени", деловой репутации. В основу этого метода положена оценка активов предприятия по рыночным ценам и оценка стоимости деловой репутации. Совокупность этих двух показателей стоимости и даст возможность получить продажную стоимость бизнеса.

Рассматривая деловую репутацию как способность приносить прибыль, по сути, приходим к необходимости оценки величин прибылей, которые могут генерироваться благодаря имеющейся деловой репутации.

Приведем пример влияния деловой репутации на стоимость бизнеса.

"Стоимость материальных активов известного московского ресторана "ШизLong" составила 500 тыс. долл., причем ликвидность некоторых из них сомнительна. Например, на диван, покрытый шкурой пони и стоящий 30 тыс. долл., найти покупателя не так просто. В то же время стоимость компании была оценена в 800 тыс. долл. Свою роль здесь сыграли раскрученность заведения, его элитный имидж, уникальная для российского ресторанного рынка концепция. Все эти факторы позволили прогнозировать срок окупаемости в два года, сделав ресторан одним из наиболее привлекательных инвестиционных предложений на рынке". (Источник: "Гудвилл в оценке готового бизнеса" ("Business Lunch" (Казахстан), N 9, 2004).)

4. Исходя из перспектив развития бизнеса (оценка состояния рынка на перспективу, инвестиционная стоимость). Данный метод оценки предприятия основан на определении его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях.

В этом случае реальная стоимость бизнеса на текущий момент времени не берется за основу. В качестве существенного и имеющего значение показателя берется та цена, по которой будет оцениваться данный имущественный комплекс с учетом перспектив развития бизнеса и планируемых прибылей.

Пример 30. Стоимость продаваемого предприятия как имущественного комплекса - консервного завода, исходя из имеющихся на текущий момент времени рыночных цен, составит от 25 до 30 млн руб.

При этом собственники завода не имеют принятого решения о продаже своего бизнеса. А потенциальный покупатель располагает точной информацией, что приобретение данного завода определено в текущих планах крупного заграничного инвестора, который собирается на базе этого завода развернуть большое высокоприбыльное производство.

С учетом перспектив перепродажи данного завода иностранному инвестору за сумму не менее 50 млн руб., покупатель, чтобы устранить возможных конкурентов, склонить собственников к принятию решения о продаже своего бизнеса, предложил за завод сумму 35 млн руб., ориентируясь не на его текущую рыночную стоимость, а на прогнозируемые перспективы.

5. Как разность между капитализацией предприятия и чистыми активами. Капитализация предприятия определяется как произведение количества обращающихся акций на их рыночную стоимость.

Иными словами, стоимость предприятия равна его рыночной капитализации, то есть совокупной стоимости акций, находящихся в обращении.

Нетрудно сделать вывод о закрытости использования данного метода в отношении тех предприятий, акции которых не котируются на рынке.

6. Оценка по аналогии. Показателем стоимости предприятия может быть цена сделки с аналогичным предприятием (известная цена оценки), скорректированная на особенности конкретного предприятия.

Можно охарактеризовать две стороны данного метода оценки.

С одной стороны, использование данного метода является весьма привлекательным, т.к. позволяет учесть чужой опыт, ошибки, давая тем самым возможность учесть все видимые факторы и скорректировать надлежащим образом цену.

Чтобы анализ по аналогии был более точным, чаще всего прибегают к использованию различных коэффициентов:

- Стоимость продажи/Выручка;
- Стоимость продажи/Прибыль (чистая и добалансовая);
- Стоимость продажи/Активы;
- Стоимость продажи/Внеоборотные активы;
- Стоимость продажи/Оборотные активы;
- Стоимость продажи/Собственный капитал;
- Стоимость продажи/Привлеченные средства и др.

Суть этого метода заключается в следующем.

Выбирается показатель сравнения, который максимально схож с известными показателями предприятия, оценочная или продажная стоимость которого известна.

И исходя из этого определяется продажная стоимость бизнеса по формуле:

$$Ст_2 = (Ст_1 : X_2) \times X_1,$$

где $Ст_2$ - продажная стоимость оцениваемого предприятия;

$Ст_1$ - продажная стоимость аналогичного проданного или оцененного предприятия;

X_1 - выбранный показатель для сравнения аналогичного проданного или оцененного предприятия;

X_2 - выбранный показатель для сравнения оцениваемого предприятия.

Пример 31. Собственникам ООО "Маг", желающим продать свое предприятие как имущественный комплекс, стало известно о цене сделки по продаже аналогичного ООО "Маг" предприятия как имущественного комплекса.

Стоимость сделки составила 17 250 000 руб.

При этом известно, что выручка аналогичного проданного предприятия составила 21 220 000 руб. Выручка ООО "Маг" равняется 18 897 330 руб.

Цена ООО "Маг" была определена следующим образом:

17 250 000 руб. : 21 220 000 руб. x 18 897 330 руб. = 15 361 873 руб.

С другой стороны, следует признать, что с практической точки зрения данный метод в большинстве случаев неприменим. Несмотря на всю экономическую развитость российского рынка, подобные операции по-прежнему остаются весьма редкими. А информация по таким сделкам недоступна. Да и наличие сведений о цене сделки зачастую будет малоинформативным.

Предположим, что ООО "Бизон", занимающееся производством мебели и владеющее соответствующим оборудованием и цехом, было продано как имущественный комплекс за 30 млн руб.

Собственники ООО "МебельЛюкс", производящего мебель, имеющего собственный цех, также решили продать свой бизнес. Могут ли они за основу для продажной стоимости взять сумму 30 млн руб.?

Нет, такой подход будет необоснованным. Каждая операция по купле-продаже бизнеса является операцией весьма специфичной, рассчитанной на собственные условия, факторы, конкретное предприятие. Даже кажущееся сходство предприятий по неким параметрам - состав имущества (в обоих случаях - в собственности находится цех), географическое положение, объемы производства и т.д. не могут позволить голословно перенимать цену сделки. То есть каждое предприятие будет по сути уникально. Так сказать "штучный товар". Впрочем, и каждую сделку по продаже предприятия можно считать уникальной. Сумма, полученная в результате одной сделки, может быть в значительной степени перекрыта суммой, которую получит продавец в другой, но аналогичной сделке.

Разница в финансовом положении предприятия (например, наличие у ООО "МебельЛюкс" крупных сумм кредиторской задолженности), наличие в собственности устаревшего отечественного оборудования (у ООО "Бизон" - новое высокопроизводительное оборудование немецкого производства), отсутствие долгосрочных высокоприбыльных заказов, крепких связей с поставщиками, обеспечивающими бесперебойные поставки дешевого сырья, таких, которые имеются у ООО "Бизон", и другие факторы, определяют значительно более низкую цену ООО "МебельЛюкс" по сравнению с ООО "Бизон".

Учсть с помощью коэффициентов все эти и многие другие факторы просто не получится.

7. Стресс-тестирование (анализ риска событий). Данный вид оценки основан на анализе стоимости предприятия при воздействии неблагоприятных событий (исключительных, но возможных) на финансовое положение организации.

Пример 32. ООО "Винчестер" использует арендуемые у муниципалитета производственные мощности (здания, земельные участки). Срок аренды составляет 49 лет.

При проведении стресс-тестирования был проанализирован факт того, что договор аренды будет расторгнут по каким-то причинам.

8. Оценка ликвидационной стоимости. Еще один способ оценки стоимости бизнеса - это возможная цена продажи активов предприятия в достаточно короткие сроки с учетом имеющихся сумм кредиторской задолженности.

Хорошо известно, что активы, которые хотят продать побыстрее, уступают подешевле. Поэтому данная цена будет ниже, чем сложилась бы цена в иных условиях.

Пример 33. В учете ООО "Торговец" числятся товары на сумму 980 000 руб. Если осуществлять продажу товаров в ходе нормального торгового процесса, то данные активы могут быть реализованы за 1 500 000 руб.

Если же предложить выкупить все имеющиеся товарно-материальные ценности конкуренту предприятия, то он выплатит лишь 900 000 руб., то есть даже ниже закупочной стоимости.

А зачем нужна ликвидационная цена, если предположить, что собственник бизнеса не спешит с продажей?

Во-первых, житейские и финансовые ситуации могут быть различны. То, что можно неспешно делать в одних условиях, необходимо срочно делать в других условиях при изменении неких факторов. Поэтому знать цену продажи в случае возникновения необходимости срочно провести сделку, будет очень информативным.

Во-вторых, наличие такой информации поможет установить минимальную цену сделки, на основании которой уже можно определять продажную стоимость бизнеса. То есть рассчитанная таким образом цена даст информацию о суммах, которые собственник бизнеса получит, условно скажем, в любом случае.

9. Оценка стоимости воспроизводства. Оценка осуществляется путем расчета совокупной величины затрат на воспроизводство точной копии предприятия. При этом в расчете учитывается величина износа активов предприятия. Также реализуется принцип замещения, выражающийся в том, что покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создаваемый объект той же полезности.

Поясним сказанное на примере.

Пример 34. Потенциальному инвестору предложили приобрести ООО "Магна", занимающееся производством пластиковых изделий. Стоимость продажи - 8 000 000 руб.

При этом покупатель оценил следующие факты по конкретному предприятию:

- стоимость организации предприятия;
 - стоимость оборудования, используемого ООО "Висла";
 - стоимость монтажно-пусковых работ, отладки оборудования и технологического процесса;
 - стоимость помещения;
 - наличие квалифицированного персонала
- и др. и пришел к выводу, что предлагаемое предприятие стоит запрошенную сумму.

10. Оценка затрат на замещение. Данный метод оценки аналогичен "Оценке стоимости воспроизводства". Отличие заключается в том, что определяется величина затрат, необходимых для создания не точно такого же, а аналогичного предприятия, со всеми его активами, однако что-то будет отличать его от копии предприятия, в котором будут устранены видимые ошибки, недочеты, присутствующие в реальном предприятии.

Под ошибками, недочетами имеются в виду недостатки ведения финансово-хозяйственной деятельности. Например, продается ООО "Телефония", оказывающее услуги связи. При этом на учете предприятия находится дорогостоящее сравнительно недавно приобретенное оборудование, которое в связи с быстрым развитием технологий является уже морально устаревшим.

Значительно более выгодным представляется приобретение оборудования нового поколения, которое будет стоить даже дешевле оборудования, используемого ООО "Телефония", однако в итоге будет гораздо более рентабельным.

Соответственно, оценивается создание предприятия, аналогичного ООО "Телефония", однако в расчет берется стоимость не морально устаревшего и фактически имеющегося у предприятия оборудования, а стоимость нового оборудования.

11. Оценка стоимости бизнеса на основе предложений от потенциальных покупателей. Сориентироваться в ценах на бизнес могут и предложения по ценам от потенциальных покупателей.

Если первым цену должен назвать продавец, то данный вариант оценки не сможет быть реализован. Сложность реализации данного метода оценки состоит также в том, что должно иметься несколько потенциальных инвесторов, от которых уже поступили предложения о покупке бизнеса с указанием предлагаемых цен.

Кроме того, необходимо учитывать и такой фактор, что редко первое предложение цены содержит "правильную" цену. Чаще всего первое предложение претерпевает существенные корректировки.

Могут быть применены и другие методы оценки, что, впрочем, не даст избежать неких других, только этим методам присущих недостатков, т.к., повторимся, универсальных методик попросту не существует.

И важно учесть, что каковы бы ни были показатели стоимости предприятия и какими бы они ни были реальными, это вовсе не означает, что предприятие будет продано (куплено) именно за эти рассчитанные суммы. Все описанные и множество других неназванных расчетов, методик лишь позволит получить представление о том, какова возможная стоимость бизнеса.

Повторяя прописную истину, скажем: продавец хочет продать подороже, а покупатель хочет купить подешевле. Ориентируясь на имеющиеся расчеты, продавец и покупатель пытаются достичь и в ходе торга, когда это получается, достигают некоторого баланса интересов, выражаемого в получении некоей согласованной стоимости бизнеса - той стоимости, за которую продавец бизнеса все же согласен его продать, а покупатель бизнеса согласен его купить. И эта величина может сильно отличаться от расчетных показателей. То есть реальная стоимость бизнеса (справедливая стоимость) будет той стоимостью, по которой и будет совершена сделка.

7. НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

7.1. Налогообложение при купле-продаже имущественного комплекса

7.1.1. НДС при реализации имущественного комплекса у продавца

Налоговый кодекс РФ выделяет и оговаривает особенности обложения НДС по операциям купли-продажи предприятия как имущественного комплекса в отдельной статье - 158 НК РФ.

В состав имущественного комплекса при его реализации могут входить различнейшие активы. Налоговая база при этом определяется отдельно по каждому из видов активов предприятия.

При продаже предприятия как имущественного комплекса чаще всего продажная стоимость предприятия не будет совпадать с его балансовой оценкой - может быть ниже или выше. Поэтому встает вопрос учета для налогообложения НДС отклонения продажной стоимости имущественного комплекса от балансовой стоимости.

Так, в п. 2 ст. 158 НК РФ говорится об этой ситуации следующее.

В случае если цена, по которой предприятие продано, ниже балансовой стоимости реализованного имущества, для целей налогообложения применяется поправочный коэффициент, рассчитанный как отношение цены реализации предприятия к балансовой стоимости указанного имущества.

В случае если цена, по которой предприятие продано, выше балансовой стоимости реализованного имущества, для целей налогообложения применяется поправочный коэффициент, рассчитанный как отношение цены реализации предприятия, уменьшенной на балансовую стоимость дебиторской задолженности (и на стоимость ценных бумаг, если не принято решение об их переоценке), к балансовой стоимости реализованного имущества, уменьшенной на балансовую стоимость дебиторской задолженности (и на стоимость ценных бумаг, если не принято решение об их переоценке). В этом случае поправочный коэффициент к сумме дебиторской задолженности (и к стоимости ценных бумаг) не применяется.

Для целей налогообложения цена каждого вида имущества принимается равной произведению его балансовой стоимости на поправочный коэффициент.

Заметим, что налоговое законодательство не определяет порядок действий, если продажная стоимость предприятия совпадает с его балансовой стоимостью. Следовательно, в этом случае рассчитывать поправочный коэффициент (который все равно будет равен 1), не нужно. В этом случае цена каждого вида имущества в целях налогообложения будет равна балансовой стоимости имущества.

Можно согласиться с Т.М. Панченко (публикация "Реализация предприятия как имущественного комплекса" в журнале "Налоговый вестник", N 11, 2004), что "при продаже предприятия как имущественного комплекса к цене реализации того или иного имущества, отражаемого отдельной строкой в счете-фактуре, не применяются положения ст. 40 НК РФ, которые определяют ситуации, в которых налоговые органы имеют право контролировать цену сделки, так как в договоре купли-продажи предприятия как имущественного комплекса цена каждого вида активов не устанавливается. Для целей обложения НДС стоимость имущества, входящего в состав предприятия, определяется расчетным методом с применением поправочного

коэффициента, за исключением ситуации, когда предприятие продается по балансовой стоимости".

Пример 35. ЗАО "Мистер" (г. Груздев) было реализовано как имущественный комплекс ООО "Икс" (г. Груздев).

Баланс продаваемого предприятия имеет следующий вид:

Таблица 9. Данные баланса ЗАО "Мистер", продаваемого как имущественный комплекс

Актив	Сумма, тыс. руб.	Пассив	Сумма, тыс. руб.
Нематериальные активы	15	Уставный капитал	500
Основные средства	345	Нераспределенная прибыль	2690
Ценные бумаги	150	Кредиторская задолженность	2800
Товары, облагаемые НДС	4120		
Товары, не облагаемые НДС	480		
Дебиторская задолженность	880		
Баланс	5990	Баланс	5990

Таким образом, балансовая стоимость реализованного имущества составляет 5990 тыс. руб. При этом балансовая стоимость имущества согласно передаточному акту в рублях составит:

Таблица 10. Данные передаточного акта к договору купли-продажи ЗАО "Мистер" как имущественного комплекса

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.
Нематериальные активы	15 000
Основные средства	345 400
Ценные бумаги	150 000
Товары, облагаемые НДС	4 119 800
Товары, не облагаемые НДС	480 250
Дебиторская задолженность	880 020
	5 990 470

Предположим, что продажная стоимость предприятия составила:

Вариант 1: 3 000 000 руб. (ниже балансовой стоимости реализованного имущества).

Вариант 2: 6 300 000 руб. (выше балансовой стоимости реализованного имущества).

Произведем расчеты, необходимые для правильного оформления и налогообложения сделки НДС.

Вариант 1. Продажная цена ниже балансовой стоимости реализованного имущества.

Рассчитаем поправочный коэффициент, определяемый как отношение цены реализации предприятия к балансовой стоимости указанного имущества:

$3\,000\,000 \text{ руб.} : 5\,990\,470 \text{ руб.} = 0,50079543$.

Количество знаков после запятой не оговорено законодательством и зависит от необходимой точности расчета. Например, в данном случае для того чтобы, проведя обратный расчет ($5\,990\,470 \text{ руб.} \times 0,50079543$), выйти на имеющийся итог 3 000 000 руб., необходимо взять именно 8 цифр после запятой. В противном случае расхождение будет составлять от нескольких копеек до десятков рублей.

Обратите внимание, в данном случае в ст. 158 НК РФ ничего не говорится об исключении из расчета поправочного коэффициента суммы дебиторской задолженности и ценных бумаг. Ведь согласно и логике, и методологии бухгалтерского учета дебиторская задолженность должна быть оприходована в полной сумме, ибо если она реальна, то предприятие получит ее в полном размере, если нереальна, то владелец дебиторской задолженности не получит ничего. Дебиторская задолженность может быть погашена только частично, но и в этом случае эти суммы не будут иметь ничего общего с рассчитываемым поправочным коэффициентом.

Схожая ситуация и с ценными бумагами.

Получается, что применять поправочный коэффициент к данным показателям, с одной стороны, будет необоснованно, а с другой стороны, не скорректировав эти показатели, в регистре налогового учета - счете-фактуре не сможем выйти на итоговый показатель.

Однако это нормы налогового законодательства, применяемые только для целей налогообложения НДС. Исключение из расчета дебиторской задолженности приведет к получению более низкой величины коэффициента, следовательно, и налогооблагаемой базы, и, соответственно, в итоге суммы налога.

Поэтому получается, что исключать дебиторскую задолженность из расчета нельзя и полученный коэффициент будет верным. А указание в счете-фактуре дебиторской задолженности и ценных бумаг, скорректированных на поправочный коэффициент, даст возможность арифметически правильно оформить итоговое значение счета-фактуры, но не повлияет на налогообложение.

Вариант 2. Продажная цена выше балансовой стоимости реализованного имущества.

В данном примере балансовая стоимость активов ниже продажной цены предприятия. Поэтому ООО "Мистер" рассчитывает поправочный коэффициент в соответствии с требованиями ст. 158 НК РФ следующим образом (решение об их переоценке не принято):

$(6\ 300\ 000\ \text{руб.} - 880\ 020\ \text{руб.} - 150\ 000\ \text{руб.}) : (5\ 990\ 470\ \text{руб.} - 880\ 020\ \text{руб.} - 150\ 000\ \text{руб.}) = 5\ 269\ 980\ \text{руб.} : 4\ 960\ 450\ \text{руб.} = 1,06239958.$

И вновь количество знаков после запятой обуславливается необходимой точностью расчета.

Важно обратить внимание на то, что в составе предприятия как имущественного комплекса могут передаваться различнейшие активы, в том числе и не являющиеся собственно активами, а представляющие собой статьи бухгалтерского учета - например, расходы будущих периодов.

Так вот, обложению НДС должны подлежать не все активы "оптом", а только те активы, которые собственно и облагаются НДС в соответствии с требованиями гл. 21 "Налог на добавленную стоимость" НК РФ.

Например, в ситуации, которую рассмотрел ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 12 февраля 2007 г. N А05-13851/2005-33, налоговый орган требовал начислить НДС со стоимости всех передаваемых активов, включая указанные денежные средства и расходы будущих периодов.

Суд признал такую позицию ошибочной, указав, что при продаже предприятия как имущественного комплекса НДС подлежит уплате только с тех активов продаваемого предприятия, которые в соответствии с положениями НК РФ подлежат обложению НДС.

Свои выводы суд мотивировал следующим. Передача денежных средств не может рассматриваться как реализация товаров (работ, услуг) в смысле гл. 21 НК РФ (ст. 38 НК РФ) исходя из ст. 30, 140 ГК РФ, п. 2 ст. 146, пп. 1 п. 3 ст. 39 НК РФ.

В отношении актива "Расходы будущих периодов", реализованного заявителем в составе имущественного комплекса при его продаже, суд пришел к правомерному выводу о том, что этот актив также не может быть отнесен ни к имуществу, ни к имущественному праву, ни к иным объектам гражданских прав, исходя из вышеназванных норм. При таких обстоятельствах передача указанного актива в составе продаваемого предприятия (имущественного комплекса) также не может быть признана реализацией товаров (работ, услуг) в смысле гл. 21 НК РФ и, соответственно, облагаться НДС.

Реализация дебиторской задолженности в составе имущественного комплекса также не является самостоятельной реализацией имущественных прав в соответствии со ст. 155 НК РФ. Более того, нормы ст. 158 НК РФ прямо указывают на необходимость исключения дебиторской задолженности из осуществляемого расчета.

Так, ФАС Западно-Сибирского округа в Постановлении от 06.02.2006 N Ф04-9696/2005(18776-А45-33) рассмотрел мнение налогового органа, что при принятии исполнения обязательств от должников по правам требования, полученным в составе имущественного комплекса, общество должно было уплатить налог на добавленную стоимость как при реализации финансовых услуг в соответствии с п. 2 ст. 155 НК РФ.

Суд пришел к выводу о том, что в силу положений ст. 146 НК РФ у общества отсутствовал объект налогообложения по налогу на добавленную стоимость. Кроме того, в силу указаний, содержащихся в п. п. 2 и 3 ст. 158 НК РФ, поправочный коэффициент, примененный налоговой инспекцией, может применяться только к имуществу, но не к имущественным правам. Принимая во внимание, что НК РФ не установлен порядок определения налоговой базы у приобретателя имущественного комплекса по операциям с имущественными правами, вынося решение, суд пришел к правильному выводу о том, что обязанность общества по уплате налога на добавленную стоимость по данной операции отсутствует.

Документы налогового учета при купле-продаже предприятия
как имущественного комплекса

В отношении данной операции продавец бизнеса (предприятия как имущественного комплекса) так же, как и при отгрузке товаров, работ, услуг должен выставить покупателю счет-фактуру.

Однако выставление счета-фактуры при продаже бизнеса имеет свои важные отличия и особенности от выставления счета-фактуры при прочих операциях.

Так, п. 4 ст. 158 НК РФ требует, чтобы продавец предприятия составил сводный счет-фактуру и передал его покупателю.

Особенность формирования сводного счета-фактуры состоит в том, что в данном документе выделяются в самостоятельные позиции основные средства, нематериальные активы, прочие виды имущества производственного и непроизводственного назначения, сумма дебиторской задолженности, стоимость ценных бумаг и другие позиции активов баланса. По каждому виду имущества, реализация которого облагается налогом, в графах "Ставка НДС" и "Сумма НДС" указываются соответственно расчетная налоговая ставка в размере 15,25% и сумма налога, определенная как соответствующая расчетной налоговой ставке в размере 15,25% процентная доля налоговой базы. При этом цена каждого вида имущества принимается равной произведению его балансовой стоимости на поправочный коэффициент. А в графе "Всего с НДС" указывается цена, по которой предприятие продано.

Обратите внимание, налоговое законодательство говорит только о ставке 15,25%, эквивалентной ставке 18%, когда речь идет о налоге "не в том числе".

Но ведь в составе предприятия как имущественного комплекса могут реализовываться активы, облагаемые по ставке 10%. По нашему мнению, данные нормы содержат техническую неточность, законодатель просто не учел наличие возможности реализации активов, облагаемых по ставке 10%. Тем не менее нормы ст. 158 НК РФ ясны - применять ставку 15,25%. Никаких исключений не предусмотрено. Получается, что независимо от того, о каких товарах идет речь, при налогообложении операции по купле-продаже предприятия как имущественного комплекса должна быть применена ставка 15,25%.

Однако данный порядок не нужно распространять на необлагаемые НДС товары. К ним применять ставку 15,25% и, соответственно, облагать их НДС, не нужно.

К сводному счету-фактуре в обязательном порядке прилагается акт инвентаризации.

Покупатель предприятия регистрирует сводный счет-фактуру в книге покупок и на его основании принимает НДС к возмещению из бюджета.

Пример 36. На основании данных предыдущего примера составим счет-фактуру при продаже предприятия как имущественного комплекса.

Для этого необходимо обратиться к данным передаточного акта, содержащего данные о балансовой стоимости продаваемого имущества в рублях.

Вариант 1. Продажная цена ниже балансовой стоимости реализованного имущества.

Поправочный коэффициент равен 0,50079543.

В документах налогового учета должно быть выставлено:

Таблица 11. Расчетные данные для оформления сводного счет-фактуры

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.	Сумма, подлежащая выставлению в счете-фактуре, руб.	В том числе НДС (расчетная ставка 15,25%), руб.
Нематериальные активы	15 000	7 511,93 (15 000 x 0,50079543)	1 145,57
Основные средства	345 400	172 974,74 (345 400 x 0,50079543)	26 378,65
Ценные бумаги	150 000	75 119,31 (150 000 x 0,50079543)	Не облагаются
Товары, облагаемые НДС	4 119 800	2 063 177,01 (4 119 800 x 0,50079543)	314 634,49
Товары, не облагаемые НДС	480 250	240 507,01 (480 250 x 0,50079543)	Не облагаются
Дебиторская задолженность	880 020	440 710,00 (880 020 x 0,50079543)	Не облагаются

	5 990 470	3 000 000,00	342 158,71
--	-----------	--------------	------------

Если следовать дословно требованиям НК РФ в отношении отражения продажи предприятия как имущественного комплекса в условиях, когда продажная цена ниже балансовой стоимости реализованного имущества, то данные в счете-фактуре будут иметь вид:

Приложение N 1
к Правилам ведения журналов
учета полученных и выставленных
счетов-фактур, книг покупок и книг
продаж при расчетах по налогу
на добавленную стоимость

00000142 "10" октября 2007 г.

СЧЕТ-ФАКТУРА N ----- от -- ----- (1)

ЗАО "Мистер"

Продавец ----- (2)

112122, г. Груздев, ул. Памятная, 28

Адрес ----- (2а)

77006517555\770601001

ИНН/КПП продавца ----- (2б)

ЗАО "Мистер", 112122,
г. Груздев, ул. Памятная, 28

Грузоотправитель и его адрес ----- (3)

ООО "Икс", 112122, г. Груздев,
ул. им. А. Матросова, 32

Грузополучатель и его адрес ----- (4)

К платежно-расчетному документу N _____ от _____ (5)

ООО "Икс"

Покупатель ----- (6)

г. Груздев, ул. им. А. Матросова, 32

Адрес ----- (6а)

7744001497\323402001

ИНН/КПП покупателя ----- (6б)

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Единица измерения	Количество	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего без налога	В том числе акциз	Налоговая ставка	Сумма налога	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего с учетом налога	Страна происхождения	Номер таможенной декларации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Предприятие как имущественный комплекс, в	-			2 657 841,29	-	-	342 158,71	3 000 000,00		

Т.ч.:									
Нематериальные активы	-	1		6 366,36	-	15,25	1 145,57	7 511,93	
Основные средства	-	1		146 596,09	-	15,25	26 378,65	172 974,74	
Ценные бумаги	-	1		75 119,31	-	-	-	75 119,31	
Товары, облагаемые НДС	-	1		1 748 542,52	-	15,25	314 634,49	2 063 177,01	
Товары, не облагаемые НДС	-	1		240 507,01	-	-	-	240 507,01	
Дебиторская задолженность	-	1		440 710,00	-	-	-	440 710,00	
Всего к оплате							342 158,71	3 000 000,00	

Руководитель организации Краков Краков Н.П.

(подпись) (ф.и.о.) Главный бухгалтер Афоина Афоина Г.Ю.

(подпись) (ф.и.о.)

Индивидуальный предприниматель (подпись) (ф.и.о.) (реквизиты свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

Примечание: первый экземпляр - покупателю, второй - продавцу.

Существуют и другие предложения по оформлению счета-фактуры, например не указывая стоимость товаров, работ, услуг с НДС. Данное предложение также имеет право на существование. Его плюсом будет то, что не нужно указывать стоимость дебиторской задолженности, ценных бумаг, денежных средств, расходов будущих периодов и др. аналогичных активов, скорректированных на поправочный коэффициент, избегая тем самым некорректности в оформлении документа.

Приложение N 1
к Правилам ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость

00000142 "10" октября 2007 г.
СЧЕТ-ФАКТУРА N ----- от -- ----- (1)

ЗАО "Мистер"
 Продавец ----- (2)
 112122, г. Груздев, ул. Памятная, 28
 Адрес ----- (2а)
 77006517555\770601001
 ИНН/КПП продавца ----- (2б)
 ЗАО "Мистер", 112122,
 г. Груздев, ул. Памятная, 28
 Грузоотправитель и его адрес ----- (3)
 ООО "Икс", 112122, г. Груздев,
 ул. им. А. Матросова, 32
 Грузополучатель и его адрес ----- (4)
 К платежно-расчетному документу N _____ от _____ (5)
 ООО "Икс"
 Покупатель ----- (6)
 г. Груздев, ул. им. А. Матросова, 32
 Адрес ----- (6а)
 7744001497\323402001
 ИНН/КПП покупателя ----- (6б)

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Единица измерения	Количество	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего без налога	В том числе акциз	Налоговая ставка	Сумма налога	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего с учетом налога	Страна происхождения	Номер таможенной декларации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Предприятие как имущественный комплекс, в т.ч.:	-	1		2 657 841,29	-	-	593 075,10	3 000 000,00		
Нематериальные активы	-	1		6 366,36	-	15,25	1 145,57	-		
Основные	-	1		146 596,09	-	15,25	26 378,65	-		

средства									
Ценные бумаги	-	1	75 119,31	-	-	-	-	-	
Товары, облагаемые НДС	-	1	1 748 542,52	-	15,25	314 634,49	-	-	
Товары, не облагаемые НДС	-	1	240 507,01	-	-	-	-	-	
Дебиторская задолженность	-	1	440 710,00	-	-	-	-	-	
Всего к оплате						342 158,71	3 000 000,00		

Руководитель организации Краков Краков Н.П. Главный бухгалтер Афонина Афонина Г.Ю.
 (подпись) (ф.и.о.) (подпись) (ф.и.о.)

Индивидуальный предприниматель (подпись) (ф.и.о.) (реквизиты свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

Примечание: первый экземпляр - покупателю, второй - продавцу.

Вариант 2. Продажная цена выше балансовой стоимости реализованного имущества.

Поправочный коэффициент равен 1,06239958.

В документах налогового учета должно быть выставлено:

Таблица 12. Расчетные данные для оформления сводного счета-фактуры

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.	Сумма, подлежащая выставлению в счете-фактуре, руб.	В том числе НДС (расчетная ставка 15,25%), руб.
Нематериальные активы	15 000	15 935,99 (15 000 x 1,06239958)	2 430,24

Основные средства	345 400	366 952,81 (345 400 x 1,06239958)	55 960,30
Ценные бумаги	150 000	150 000	Не облагаются
Товары, облагаемые НДС	4 119 800	4 376 873,79 (4 119 800 x 1,06239958)	667 473,25
Товары, не облагаемые НДС	480 250	510 217,40 (480 250 x 1,06239958)	Не облагаются
Дебиторская задолженность	880 020	880 020,00	Не облагаются
	5 990 470	6 300 000,00	725 863,79

Даже при использовании поправочного коэффициента такой точности возникло расхождение в 0,01 руб. (15 935,99 + 366 952,81 + 150 000 + 4 376 873,79 + 510 217,40 + 880 020) между итоговой суммой, полученной путем суммирования показателей, скорректированных на поправочный коэффициент, и продажной стоимостью предприятия. Чтобы устранить это расхождение на 0,01 руб., увеличиваем значение показателя "Товары, не облагаемые НДС", которое составит 510 217,41.

Отразим полученные данные в счете-фактуре:

Приложение N 1
к Правилам ведения журналов
учета полученных и выставленных
счетов-фактур, книг покупок и книг
продаж при расчетах по налогу
на добавленную стоимость

00000142 "10" октября 2007 г.
СЧЕТ-ФАКТУРА N ----- от -- ----- (1)
 ЗАО "Мистер"
Продавец ----- (2)
 112122, г. Груздев, ул. Памятная, 28
Адрес ----- (2а)
 77006517555\770601001
ИНН/КПП продавца ----- (2б)
 ЗАО "Мистер", 112122,
 г. Груздев, ул. Памятная, 28
Грузоотправитель и его адрес ----- (3)
 ООО "Икс", 112122, г. Груздев,
 ул. им. А. Матросова, 32
Грузополучатель и его адрес ----- (4)
К платежно-расчетному документу N _____ от _____ (5)
 ООО "Икс"

Покупатель ----- (б)

г. Груздев, ул. им. А. Матросова, 32

Адрес ----- (ба)

7744001497\323402001

ИНН/КПП покупателя ----- (бб)

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Единица измерения	Количество	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего без налога	В том числе акциз	Налоговая ставка	Сумма налога	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего с учетом налога	Страна происхождения	Номер таможенной декларации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Предприятие как имущественный комплекс, в т.ч.:	-	1		5 574 134,21	-	-	725 863,79	6 300 000,00		
Нематериальные активы	-	1		13 505,75	-	15,25	2 430,24	156 935,99		
Основные средства	-	1		310 992,51	-	15,25	55 960,30	366 952,81		
Ценные бумаги	-	1		150 000	-	-	-	150 000		
Товары, облагаемые НДС	-	1		3 709 400,54	-	15,25	667 473,25	4 376 873,79		
Товары, не облагаемые НДС	-	1		510 217,41	-	-	-	510 217,41		
Дебиторская задолженность	-	1		880 020	-	-	-	880 020		
Всего к оплате							725 863,79	6 300 000,00		

Руководитель Краков Краков Н.П. Главный Афонина Афонина Г.Ю.

организации ----- бухгалтер -----
(подпись) (ф.и.о.) (подпись) (ф.и.о.)

Индивидуальный предприниматель (подпись) (ф.и.о.) (реквизиты свидетельства о
государственной регистрации
индивидуального
предпринимателя)

Примечание: первый экземпляр - покупателю, второй - продавцу.

Момент начисления НДС

По общему правилу моментом определения налоговой базы для целей исчисления НДС является наиболее ранняя из двух дат (п. 1 ст. 167 НК РФ):

- 1) день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав;
- 2) день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

С оплатой в общем и целом понятно, а вот по моменту отгрузки возникает ряд вопросов. Ведь выставление документов сопровождается передачу предприятия, но право собственности будет зарегистрировано значительно позже. В какой же момент возникает у продавца обязанность начислить и уплатить НДС?

Ситуация с продажей предприятия как имущественного комплекса аналогична применению договоров с особым порядком перехода права собственности.

По таким договорам мнение проверяющих твердо и непоколебимо - НДС все равно начисляется в день отгрузки, т.е. порядок особого перехода права собственности во внимание не берется.

Думается, что с ними в данном случае можно согласиться. Ведь и ранее, и сейчас согласно нормам Налогового кодекса РФ (ст. 167), моментом определения налоговой базы является день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав. Подчеркнем, что день отгрузки, передачи товаров, а не права собственности на товар.

В то же время и ранее, и сейчас некоторые эксперты считали и считают, что необоснованность такой позиции основывается на общих нормах налогового законодательства. Так, ст. 53 НК РФ гласит, что налоговая база - это всего лишь стоимостная характеристика объекта налогообложения. Согласно ст. 146 Налогового кодекса РФ объектом налогообложения НДС является реализация товаров, работ и услуг. А реализация - это, в соответствии со ст. 39 НК РФ, передача права собственности от продавца к покупателю, которой в данном случае нет. И получается, что налоговая база рассчитывается раньше, чем возник объект налогообложения.

Налицо противоречие в налоговом законодательстве, которым и предлагают воспользоваться эти эксперты. На наш взгляд данные противоречия вызваны техническими недоработками в законодательстве, которые со временем будут исправлены и которые не смогут поколебать позицию налоговой службы.

Тем более что налоговиков поддержал в аналогичной ситуации и Конституционный Суд РФ в Определениях от 4 марта 2004 г. N 147-О и N 148-О.

Рассматривался вопрос о необходимости уплаты НДС с авансов, при этом налогоплательщик апеллировал именно к тому, что обязанность исчислить и уплатить налог не может возникать ранее возникновения объекта налогообложения; а поскольку объектом обложения налогом на добавленную стоимость является реализация работ и передача заказчику их результата, то и сам налог может быть уплачен только после передачи права собственности на результаты выполненных работ.

Суд не принял доводы налогоплательщика во внимание, указав, что раз законодатель отнес авансы к платежам, увеличивающим налоговую базу по НДС, то налог нужно платить в бюджет после получения денежных средств, не дожидаясь самой реализации продукции.

Проводя аналогию, можно сделать вывод, что раз законодательно определена обязанность налогоплательщика исчислить НДС по моменту отгрузки продукции, то он должен это сделать, не дожидаясь момента реализации.

Таким образом, обязанность уплатить НДС возникает у продавца в момент передачи предприятия как имущественного комплекса.

Заполняем декларацию по НДС

По итогам работы в отчетном периоде заполняется налоговая декларация по НДС по форме, утвержденной Приказом Минфина России от 07.11.2006 N 136н.

Значение показателя реализации и налога от реализации имущественного комплекса отражается соответственно в графе 4 и графе строки 090 разд. 3 декларации по НДС.

При этом возникает вопрос о том, что считать налоговой базой. Например, товары, не облагаемые НДС, не подлежат исключению из расчета, однако не облагаются. По нашему мнению, в налогооблагаемую базу должны быть включены все стоимости активов, пересчитанные на поправочный коэффициент, с величины которых рассчитывается налог. В этом случае налог будет равен произведению найденного показателя и ставки 15,25%.

Пример 37. В отчетном периоде реализация товаров, облагаемых по ставке 18%, составила 2 617 240 руб., в т.ч. НДС - 399 240 руб. Реализация без НДС равна 2 218 000 руб.

Также в отчетном периоде было реализовано предприятие как имущественный комплекс за 6 300 000 руб., в т.ч. НДС - 725 863,79 руб.

При этом показатели для расчета НДС были следующими:

Таблица 13. Расчетные данные для оформления
сводного счета-фактуры

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.	Сумма, подлежащая выставлению в счете-фактуре, руб.	В том числе НДС (расчетная ставка 15,25%), руб.
Нематериальные активы	15 000	15 935,99 (15 000 x 1,06239958)	2 430,24
Основные средства	345 400	366 952,81 (345 400 x 1,06239958)	55 960,30
Ценные бумаги	150 000	150 000	Не облагаются
Товары, облагаемые НДС	4 119 800	4 376 873,79 (4 119 800 x 1,06239958)	667 473,25
Товары, не облагаемые НДС	480 250	510 217,40 (480 250 x 1,06239958)	Не облагаются
Дебиторская задолженность	880 020	880 020,00	Не облагаются
	5 990 470	6 300 000,00	725 863,79

Налоговая база будет равна 4 759 763 руб. (6 300 000 - 880 020 - 510 217,40 - 150 000). Умножение данной величины на ставку 15,25% позволит выйти на сумму налога 725 863,79 руб.

В налоговой декларации по НДС эти показатели были отражены следующим образом:

Таблица 14. Фрагмент заполнения налоговой декларации по НДС

№ п/п	Налогооблагаемые объекты	Код строки	Налоговая база	Ставка НДС	Сумма НДС
1	2	3	4	5	6
1.	Реализация товаров (работ, услуг), а также передача имущественных прав по соответствующим ставкам налога, всего	010	-	20	-
		020	2 218 000	18	399 240
		030	-	10	-
		040	-	20/120	-
		050		18/118	-
		060		10/110	-
	в том числе:				
1.1	при погашении дебиторской задолженности	070	-	X	-
1.2	реализация товаров (работ, услуг), длительность производственного цикла изготовления которых составляет свыше шести месяцев, по перечню, определяемому Правительством Российской Федерации	080	-	X	-
2.	Реализация предприятия в целом как имущественного комплекса	090	4 759 763	X	725 864
3.	Сумма налога, исчисленная с налоговой базы и не предъявляемая покупателю, всего	100	-	X	-
	в том числе:				
3.1	передача товаров (работ, услуг) для собственных нужд	110	-	18	-
		120	-	10	-
3.2	выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления	130	-	18	-
4.	Суммы полученной оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг)	140	-	18/118	-
		150	-	10/110	-
5.	Суммы, связанные с расчетами по оплате налогооблагаемых товаров (работ, услуг)	160	-	18/118	-
		170	-	10/110	-

6.	Всего исчислено (сумма величин графы 4 строк 010 - 060, 090, 100, 140 - 170; сумма величин графы 6 строк 010 - 060, 090, 100, 140 - 170)	180	6 977 763	X	1 125 104
----	--	-----	-----------	---	-----------

7.1.2. НДС при реализации имущественного комплекса у покупателя

Продавец рассчитал сумму налога от реализации имущественного комплекса, оформил сводный счет-фактуру, выставил данный документ покупателю бизнеса.

По общим правилам покупатель товаров, работ, услуг, являющийся плательщиком НДС, относит "входной" НДС, то есть НДС, выставленный поставщиком, на вычет при расчетах с бюджетом.

При приобретении предприятия как имущественного комплекса покупатель также имеет право возместить НДС, выставленный продавцом бизнеса, на вычет при расчетах с бюджетом.

Однако возникают вопросы: в каком порядке, в какие сроки (по наступлении какого момента), в полной ли сумме?

Разберемся по порядку.

Момент возмещения НДС

При купле-продаже предприятия как имущественного комплекса можем говорить о нескольких моментах:

- о моменте передачи предприятия;
- о моменте постановки переданных активов на учет;
- о моменте подачи заявления на государственную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс;
- о моменте регистрации (получения свидетельства о государственной регистрации) прав на предприятие как имущественный комплекс.

В какой из этих моментов можно принять НДС на вычет при расчетах с бюджетом?

Однозначно можно ответить, что момент передачи предприятия не приводит к возникновению права у покупателя возместить из бюджета суммы НДС по имущественному комплексу. Дело в том, что одним из условий отнесения НДС на вычет при расчетах с бюджетом является условие постановки приобретенных активов на учет. В данном случае у покупателя активы еще не поставлены на учет.

В отношении двух остальных моментов сложнее.

Несомненно, НДС на вычет при расчетах с бюджетом можно отнести по моменту государственной регистрации прав на предприятие. Но можно ли отнести НДС на вычет при расчетах с бюджетом после постановки имущества на учет или после подачи заявления о государственной регистрации прав?

Ситуация довольно сложная и спорная. Судебная практика противоречива по данному вопросу. Согласно одному подходу НДС на вычет при расчетах с бюджетом можно относить после постановки имущества на учет.

Например, аналогичная ситуация с основными средствами, требующими госрегистрации. Суды принимают решение, что вычет НДС по приобретенным активам подлежит отнесению на расчеты с бюджетом после принятия на учет данных активов, а не по моменту госрегистрации.

Пример 38. В октябре 2007 г. ООО "Майк" было приобретено как имущественный комплекс и поставлено на учет. Сумма НДС по данной сделке составила 752 422 руб.

Документы на государственную регистрацию права на предприятие были поданы в ноябре 2007 г., а получены в декабре.

НДС на вычет при расчетах с бюджетом будет отнесен в октябре 2007 г.

Так, и ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 21.11.2006 N А05-2791/2006-9 в отношении определения сроков отнесения НДС на вычет при расчетах с бюджетом применил подход по оценке таких сроков по каждому виду переданных в составе имущественного комплекса активов.

К примеру, суд указал, что НДС будет относиться на вычет при расчетах с бюджетом:

- по товарам - после принятия их на учет;
- по основным средствам - после принятия их на учет;
- по незавершенному строительству - в порядке, установленном п. 5 ст. 172 НК РФ (в редакции, действовавшей в проверяемый период).

Поэтому отнести на вычет НДС при расчетах с бюджетом можно по моменту постановки имущества, полученного в составе предприятия на учет.

В целом аналогичный вывод сделал ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 6 сентября 2004 г. N А13-459/04-19.

Данный подход небесспорен. Ведь нужно признать, что при приобретении предприятия как имущественного комплекса приобретаются все же не разрозненные активы, а выкупается именно предприятие как имущественный комплекс.

Поэтому в относительно далеком от нас решении суда (Постановлении ФАС Северо-Западного округа от 30.10.2001 N А56-9247/01) суд пришел к выводу, что предъявлять к возмещению из бюджета НДС, уплаченный при приобретении имущественного комплекса, до его государственной регистрации необоснованно, поскольку в соответствии с действующим законодательством право на возмещение НДС возникает у налогоплательщика только после государственной регистрации объектов недвижимости и после их принятия на учет в составе основных средств.

Остается ожидать появления других судебных решений, чтобы можно было более полно оценить ситуацию, мнения судей.

Оформление счета-фактуры

Покупатель должен обратить тщательное внимание на оформление счета-фактуры, ее соответствие требованиям законодательства, в частности нормам ст. 158 НК РФ.

Так, ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 21.11.2006 N А05-2791/2006-9 согласился с налоговым органом, который пришел к выводу об отсутствии у ООО законных оснований для предъявления к вычету НДС, уплаченного при приобретении имущественного комплекса по счету-фактуре, не содержащему сведений о наименовании и стоимости каждого конкретного объекта недвижимости, поскольку необходимость определения сторонами договора купли-продажи недвижимого имущества стоимости каждого объекта в договоре, акте приема-передачи и счете-фактуре предусмотрена НК РФ и правилами бухгалтерского учета.

НДС по сопутствующим услугам

Помимо НДС по имущественному комплексу покупатель бизнеса может нести и некие дополнительные расходы, по которым также возникает "входной" НДС, например юридические, аудиторские и др. НДС по таким расходам можно принять к вычету при расчетах с бюджетом, если такие расходы будут учитываться при расчете налога на прибыль. Сложнее ситуация, если в составе имущественного комплекса присутствуют, например, необлагаемые товары.

В этом случае "входной" НДС по сопутствующим расходам распределяется между облагаемыми и необлагаемыми активами.

Пример 39. Предположим, что имущество приобретенного предприятия состоит из облагаемых товаров стоимостью 1 630 000 руб. и необлагаемых товаров на сумму 419 200 руб., а также дебиторской задолженности в размере 800 000 руб. Итого на сумму 2 849 200 руб. (1 630 000 + 419 200 + 800 000).

При этом "входной" НДС по сопутствующим сделке расходам составляет 33 000 руб.

Данные суммы НДС будут распределены следующим образом:

- по облагаемым товарам сумма НДС в размере 18 878,98 руб. (33 000 руб. : 2 849 200 руб. x 1 630 000 руб.) будет отнесена на вычет при расчетах с бюджетом;

- по необлагаемым товарам сумма НДС в размере 4855,26 руб. (33 000 руб. : 2 849 200 руб. x 419 200 руб.) будет включена в стоимость товаров;

- по дебиторской задолженности сумма НДС в размере 9265,76 руб. (33 000 руб. : 2 849 200 руб. x 800 000 руб.) будет включена в расходы предприятия.

Покупка в составе имущественного комплекса сумм НДС по приобретенным ценностям

При реализации предприятия продаются все активы предприятия, а значит, и суммы НДС, числящиеся в учете, но по каким-то причинам не отнесенные на вычет при расчетах с бюджетом.

И получается, что покупатель бизнеса приобретает суммы НДС, выставленные на другое лицо - продавца бизнеса. Возникает вопрос об обоснованности отнесения на вычет при расчетах с бюджетом данных сумм НДС покупателем бизнеса.

Однако покупатель бизнеса не сможет отнести приобретенные суммы НДС на вычет при расчетах с бюджетом.

Правильное обоснование данному выводу сделал ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 27 января 2006 г. N А05-7174/05-28. Суд указал, что вычет налога в соответствии с положениями ст. ст. 171 (п. 2), 172 (п. 1) НК РФ может быть применен только тем налогоплательщиком, который указан в счете-фактуре в качестве покупателя товаров (работ, услуг).

7.2. Налог на прибыль при реализации мущественного комплекса

7.2.1 Налог на прибыль при реализации имущественного комплекса у продавца бизнеса

Мы уже убедились, что купля-продажа бизнеса как имущественного комплекса - операция сложная. Сложность данной операции заключается и в определении результата от продажи бизнеса у продавца бизнеса.

Доходом от продажи будет выступать цена реализации предприятия (выручка от продажи). Расходом будет являться остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определенная на основании данных налогового учета, а также себестоимость материальных ресурсов, ценных бумаг, прочего имущества, величина дебиторских задолженностей.

Некоторые специалисты и налоговые чиновники считают, что результат от сделки покупки-продажи бизнеса должен определяться в разрезе каждого вида имущества - основных средств, нематериальных активов и т.п.

Например, таково мнение К.В. Новоселова, советника налоговой службы Российской Федерации III ранга (статья "Как выгоднее оформить продажу фирмы" ("Главбух", N 6, 2005)).

Соответственно, в этом случае возникает необходимость знать и продажную цену каждого вида имущества, каковой просто нет, то есть единая цена за весь комплекс. Следовательно, в этом случае, чтобы получить цифры продажной стоимости по каждому виду имущества, необходимо прибегнуть к расчетам. Расчет будет аналогичен механизму, введенному налоговым законодательством в целях исчисления НДС, т.е. будет осуществляться путем нахождения поправочного коэффициента и корректировки на его величину балансовой стоимости активов.

Пример 40. Продажная стоимость предприятия составляет 1 700 000 руб. При этом в составе имущественного комплекса числятся следующие активы:

- основные средства по остаточной стоимости - 615 000 руб.;

- товары - 901 000 руб.;

- материалы - 205 050 руб.

Итого: 1 721 050 руб.

Поправочный коэффициент будет равен:

1 700 000 руб. : 1 721 050 руб. = 0,98776909.

Продажная стоимость каждого вида актива составит:

- основных средств - 607 478,00 руб. (615 000 руб. x 0,98776909);

- товары - 889 979,95 руб. (901 000 руб. x 0,98776909);

- материалы - 202 542,05 руб. (205 050 руб. x 0,98776909).

Итого: 1 700 000 руб.

Все кажется легким, но только на первый взгляд. Данный механизм действует идеально только тогда, когда речь идет о передаче предприятия как имущественного комплекса без дебиторской задолженности.

При появлении дебиторской задолженности возникают проблемы с расчетом. Переоценка дебиторской задолженности, особенно в большую сторону, будет шагом необоснованным, ведь получить с дебитора больше, чем он должен, не получится. Решение оставить дебиторскую задолженность без пересчета также будет необоснован, т.к. пропорция нарушится и на итоговые суммы продажной стоимости выйти не удастся.

Значительно проще представляется предлагаемый некоторыми специалистами вариант, когда продажная стоимость каждого вида имущества справочно прописывается в договоре, в суммовом выражении выходя на цифру продажной стоимости комплекса.

Впрочем, на наш взгляд, в некоторых ситуациях можно обойтись и вообще без выделения продажной стоимости каждого вида активов. Речь идет о ситуации, когда в составе предприятия продается имущество, в отношении налогового учета которого отсутствуют особые нормы, или когда от сделки получена прибыль.

Пример 41.

Вариант 1.

Предприятие с балансовой стоимостью активов 723 920 руб. было продано за 800 000 руб. Прибыль от сделки составила 76 080 руб. (800 000 - 723 920).

Налогообложение сделки будет произведено по общей сумме без выведения финансового результата от реализации каждого вида имущества, что не противоречит законодательству и не приводит к занижению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Вариант 2.

Предприятие с балансовой стоимостью активов 723 920 руб. было продано за 700 000 руб. Тем самым в налоговом учете будет получен убыток.

В составе проданного комплекса числятся товары и материалы.

В данном случае налогообложение сделки также можно будет произвести по общей сумме без выведения финансового результата от реализации каждого вида имущества, т.к. налоговое законодательство не устанавливает особого порядка по учету финансовых результатов от реализации перечисленных активов. Полученный убыток будет также учитываться по общим нормам, установленным НК РФ для учета убытков.

А вот если будет получен убыток и в составе имущественного комплекса будет реализовано амортизируемое имущество, дебиторская задолженность, ценные бумаги, то, к сожалению, придется подыскивать варианты определения продажной стоимости каждого вида имущества.

Дело в том, что убыток по данным активам принимается в налоговом учете в особом порядке.

Например, ст. 279 НК РФ выделяет реализацию права требования долга третьему лицу двух видов:

- до наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа;

- после наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа.

Так, при уступке налогоплательщиком - продавцом товара (работ, услуг), осуществляющим исчисление доходов (расходов) по методу начисления, права требования долга третьему лицу до наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованного товара (работ, услуг) признается убытком налогоплательщика. При этом размер убытка для целей налогообложения не может превышать суммы процентов, которую налогоплательщик уплатил бы с учетом требований ст. 269 НК РФ по долговому обязательству, равному доходу от уступки права требования, за период от даты уступки до даты платежа, предусмотренного договором на реализацию товаров (работ, услуг).

То есть если речь идет о реализации в составе имущественного комплекса дебиторской задолженности, по которой срок платежа покупателем еще не наступил, то, вероятнее всего, всю сумму убытка от переуступки права требования учесть в налоговом учете не удастся.

Пример 42. В составе имущественного комплекса реализована дебиторская задолженность в размере 250 000 руб. Согласно договору данная задолженность реализована за 220 000 руб.

При этом срок оплаты данной задолженности дебитором еще не наступил. Ставка рефинансирования Банка России в отчетном периоде - 11%. Ставка для расчета предельного размера процентов - 12,1% (11 x 1,1) (нормы ст. 269 НК РФ). Период от даты уступки до даты платежа - 25 дней.

Доход от уступки права требования за период от даты уступки до даты платежа, предусмотренного договором на реализацию товаров (работ, услуг), мог бы составить 1823,29 руб. (220 000 руб. x ((12,1%) : 365 дн. x 25 дн.) : 100%).

То есть из всей суммы убытка от реализации дебиторской задолженности в размере 30 000 руб. (220 000 - 250 000) в налоговом учете будет учтено только 1823,29 руб.

При уступке налогоплательщиком - продавцом товара (работ, услуг), осуществляющим исчисление доходов (расходов) по методу начисления, права требования долга третьему лицу после наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованного товара (работ, услуг) признается убытком по сделке уступки права требования, который включается в состав внереализационных расходов налогоплательщика. При этом убыток принимается в целях налогообложения в следующем порядке:

- 50 процентов от суммы убытка подлежат включению в состав внереализационных расходов на дату уступки права требования;

- 50 процентов от суммы убытка подлежат включению в состав внереализационных расходов по истечении 45 календарных дней с даты уступки права требования.

То есть убыток по такой задолженности учесть в налоговом учете получится, однако его принятие будет растянуто во времени.

Аналогичная ситуация и с убытком по амортизируемому имуществу.

Пункт 3 ст. 268 НК РФ требует убыток от реализации амортизируемого имущества включать в состав прочих расходов налогоплательщика равными долями в течение срока, определяемого

как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком его эксплуатации до момента реализации.

Упомянем и о ценных бумагах. В соответствии со ст. 280 НК РФ убытки от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций с такими ценными бумагами, определенной в отчетном (налоговом) периоде. При этом убытки от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций по реализации данной категории ценных бумаг.

Впрочем, учет в налоговом учете убытков - это право, а не обязанность налогоплательщика, и если продавец бизнеса уверен, что предпринимательскую деятельность осуществлять больше не будет, то главное - убедиться, что полученный убыток вообще принимается в налоговом учете. В этом случае выведение убытков по каждому виду имущества можно не осуществлять, но следует помнить, что в таком случае, если вдруг намерения продавца бизнеса изменятся, придется все-таки восстановить налоговый учет; или принять убытки не удастся ввиду того, что нельзя будет доказать их наличие и обоснованность по каждому виду имущества.

Существует еще одно мнение, согласно которому по договору купли-продажи предприятие реализуется в целом как имущественный комплекс, а в соответствии со ст. 268 НК РФ такая реализация признается реализацией прочего имущества, а не амортизируемого, что освобождает налогоплательщика от необходимости выведения финансового результата по каждому виду имущества (Ю.А. Скрыпникова, эксперт журнала "Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения", статья "Реализация предприятия как имущественного комплекса" ("Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения", N 9, 2005); Т.М. Панченко, аудитор, статья "Реализация предприятия как имущественного комплекса" ("Налоговый вестник", N 11, 2004); Л.А. Истомина, аудитор, статья "Купля-продажа предприятия как имущественного комплекса" ("Главбух". Приложение "Учет в производстве", N 3, 2003)).

Действительно, согласно пп. 2 п. 1 ст. 268 НК РФ при реализации прочего имущества (за исключением ценных бумаг, продукции собственного производства, покупных товаров) доходы уменьшаются на цену приобретения этого имущества.

Получается, что данная точка зрения также имеет право на существование, хотя если в составе имущественного комплекса реализуются ценные бумаги, товары, собственная продукция, то предлагаемое обоснование является сомнительным.

Расходы, связанные с продажей предприятия

Продавая предприятие, продавец может нести многочисленные расходы - на различного рода консультации, расходы на поиск инвесторов и т.п. Возникает необходимость анализа данных расходов с целью принятия или непринятия их в налоговом учете.

Расходы, непосредственно связанные с продажей предприятия, будут учитываться при исчислении налога на прибыль как экономически обоснованные.

Исключение составят расходы, понесенные продавцом бизнеса, если договором купли-продажи обусловлено, что они осуществляются за счет средств покупателя. В этом случае понесенные расходы нельзя принимать в налоговом учете.

7.2.2. Налог на прибыль при реализации имущественного комплекса у покупателя бизнеса

В налоговом учете в отношении отражения разниц, возникающих между продажной стоимостью предприятия и его балансовой стоимостью, можно выделить два периода.

Период до 1 января 2008 г. и период после названной даты.

До 1 января 2008 года

- При продаже предприятия как имущественного комплекса может возникать два вида разниц:
- в виде превышения балансовой стоимости предприятия над продажной стоимостью;
 - в виде превышения продажной цены над балансовой стоимостью предприятия.

В случае, когда по данным баланса стоимость предприятия выше, чем стоимость, за которую оно было продано фактически, у покупателя бизнеса возникает внереализационный доход, то есть некие активы, стоящие заведомо дороже, могут продаваться по сниженным ценам.

Рассматриваемый вид дохода не поименован в ст. 250 НК РФ, содержащей перечень внереализационных доходов. Но обратите внимание, в ст. 250 НК РФ приводится примерный состав внереализационных доходов, означающий, что и иные виды доходов, не являющиеся

доходом в виде выручки от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручки от реализации имущественных прав, будут признаны для целей налогообложения внереализационным доходом.

Поэтому, по нашему мнению, полученная разница будет представлять собой внереализационный доход покупателя, подлежащий налогообложению налогом на прибыль.

Аналогичную точку зрения высказывают и московские налоговики в Письме УМНС России по г. Москве от 13.03.2003 N 26-08/13973 "О налоге на прибыль организаций".

Данной точки зрения придерживаются и финансисты. Более того, они настаивают на том, чтобы рассматриваемые доходы были учтены в налогооблагаемой базе предприятия одновременно, т.к. для учета их иным образом не имеется правовых оснований. Аналогичный вывод содержится в Письме Минфина России от 08.10.2003 N 04-02-05/3/77. В названном Письме говорится, что поскольку НК РФ не содержит специальной нормы для учета имущества и обязательств, полученных в результате приобретения предприятия, полагаем, что в целях налогового учета обязательства приобретаемого предприятия учитываются по стоимости, указанной в балансе предприятия, а отрицательная деловая репутация, являющаяся доходом у покупающей стороны, учитывается в том отчетном периоде, в котором приобретается предприятие.

Изложенная точка зрения не меняется и со временем. Такая же позиция озвучена и в последующем Письме Минфина России от 30.03.2005 N 03-03-01-02/98.

Пример 43. Балансовая стоимость ООО "Гром" как имущественного комплекса составляет 1 422 000 руб. Данное предприятие было продано за 800 000 руб.

Разница между стоимостью активов, по которой они проданы (и по которой будут поставлены на учет у покупателя), и их продажной стоимостью, которая равна 622 000 руб. (1 422 000 - 800 000), будет представлять собой единовременный налогооблагаемый доход предприятия в том периоде, в котором предприятие было приобретено.

Более того, с 1 января 2008 г. описанная позиция будет напрямую закреплена в НК РФ.

Но до указанной даты подход к единовременному учету данного дохода не бесспорен. Так, ФАС Дальневосточного округа в Постановлении от 01.09.2006, 30.08.2006 N Ф03-А59/06-2/2901 отклонил довод налогового органа о том, что при покупке предприятия отрицательная деловая репутация для целей налогообложения прибыли представляет собой экономическую выгоду в виде скидки со стоимости предприятия как имущественного комплекса, которая должна учитываться в составе внереализационных доходов одновременно - в месяце приобретения имущественного комплекса, а не в течение нескольких отчетных (налоговых) периодов, как это сделал налогоплательщик. Суд указал, что положения гл. 25 НК РФ не содержат прямых указаний о включении отрицательной деловой репутации в объект налогообложения по налогу на прибыль на дату приобретения предприятия и образования отрицательной деловой репутации.

При втором варианте, то есть когда наблюдается превышение продажной цены над балансовой стоимостью предприятия, покупатель приобретает активы, стоящие дешевле, по более дорогим ценам, условно переплачивает за них.

Перечень внереализационных расходов, принимаемых для целей налогообложения, не оговаривает данный вид расходов.

Но аналогично внереализационным доходам перечень расходов не является закрытым.

Кроме того, согласно п. 1 ст. 252 НК РФ в налоговом учете должны приниматься все затраты, являющиеся обоснованными и документально подтвержденными.

Поэтому, по нашему мнению, рассматриваемая разница принимается в налоговом учете с уменьшением налогооблагаемой базы.

Прокомментируем, что обоснованность принятия данных расходов подтверждают и изменения в НК РФ, вступающие в силу с 1 января 2008 г. В НК РФ начнут действовать нормы, которые напрямую разрешают признавать рассматриваемую разницу для целей налогового учета.

Еще один вопрос возникает в отношении периода принятия таких расходов - одновременно или в течение какого-то срока.

Аналогичные доходы, как мы уже убедились, согласно мнению финансистов должны приниматься одновременно. Налоговое законодательство не оговаривает особенностей принятия данных расходов, не устанавливает каких-либо сроков. Этот вывод подмечен и в Письме Минфина России от 27 ноября 2006 г. N 03-03-04/1/798. Поэтому, считаем, и расходы должны приниматься одновременно.

Впрочем, данный подход небесспорен, и особенно в свете изменений в налоговом законодательстве, вступающих в силу с 1 января 2008 г.

С 1 января 2008 г. НК РФ (гл. 25 "Налог на прибыль организаций") дополнен новой статьей - 268.1, посвященной непосредственно особенностям признания доходов и расходов при

приобретении предприятия как имущественного комплекса. Данная статья введена Федеральным законом от 24.07.2007 N 216-ФЗ и вступает в силу с 1 января 2008 г.

Изменения официально озвучили то, что до 1 января 2008 г. являлось предметом рассуждений и споров.

Так, во-первых, разница между ценой приобретения предприятия как имущественного комплекса и стоимостью чистых активов предприятия как имущественного комплекса (активы за вычетом обязательств) признана расходом (доходом) налогоплательщика.

Сделаем небольшое отступление и рассмотрим показатель "чистые активы".

Чистые активы - это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

Методика расчета чистых активов установлена Приказом Минфина России N 10н и ФКЦБ России N 03-6/пз от 29.01.2003 "Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ". Этот же нормативный акт должны использовать для расчета чистых активов и организации, созданные в форме обществ с ограниченной ответственностью.

В то же время в зависимости от вида деятельности - например, страховая организация, кредитная организация, организатор азартных игр, применяются и другие нормативные акты по расчету чистых активов:

- Приказ Минфина России от 02.05.2007 N 29н "Об утверждении Порядка расчета стоимости чистых активов организаторов азартных игр";

- Приказ Минфина России N 7н и Федеральной службы по финансовым рынкам N 07-10/пз-н от 01.02.2007 "Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов страховых организаций, созданных в форме акционерных обществ". Данным Приказом при расчете чистых активов должны руководствоваться и страховые организации, созданные в форме общества с ограниченной ответственностью;

- Положение о методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций, утвержденное ЦБ РФ 10.02.2003 N 215-П.

Оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов общества производится с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и других нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Для оценки стоимости чистых активов составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности.

В соответствии с п. 7 Приказа Минфина России от 22.07.2003 N 67н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" данные бухгалтерской отчетности приводятся в тысячах рублей без десятичных знаков. Организация, имеющая существенные обороты продаж, обязательств и т.п., может приводить данные в представляемой бухгалтерской отчетности в миллионах рублей без десятичных знаков.

Таким образом, и показатель чистых активов, если он рассчитывается по данным бухгалтерской отчетности, будет выражен в тысячах рублей (или - для крупных организаций - в миллионах рублей).

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются:

- внеоборотные активы, отражаемые в разд. 1 Бухгалтерского баланса, а именно: нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы; поясним, что в составе прочих внеоборотных активов учитываются и отложенные налоговые активы (разъяснения Письма Минфина России от 3 ноября 2005 г. N 07-05-06/493);

- оборотные активы, отражаемые в разд. 2 Бухгалтерского баланса, а именно: запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы, за исключением стоимости в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

- долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
- кредиторская задолженность;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие краткосрочные обязательства.

Поясним, что в составе прочих краткосрочных обязательств учитываются и отложенные налоговые обязательства (разъяснения Письма Минфина России от 03 ноября 2005 г. N 07-05-06/493).

Пример 44. Произведем расчет чистых активов.

Предположим, что те данные баланса предприятия, которые необходимы для расчета чистых активов, имеют следующий вид:

Таблица 15. Выписка из баланса для расчета чистых активов

Актив		Пассив	
Наименование	Сумма, тыс. руб.	Наименование	Сумма, тыс. руб.
Нематериальные активы	28	Займы и кредиты	400
Основные средства	812	Отложенные налоговые обязательства	12
Отложенные налоговые активы	4	Кредиторская задолженность	2800
Запасы	715	Задолженность участникам (учредителям) по выплате дохода	22
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	21		
Дебиторская задолженность	405		
Денежные средства	99		
Итого	2084		1462

Сумма чистых активов составит 622 000 руб. (2 084 000 руб. - 1 462 000 руб.).

При этом величину превышения цены покупки предприятия как имущественного комплекса над стоимостью его чистых активов следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод.

Пример 45. Стоимость чистых активов ООО "Элитар" составляет 766 000 руб. Предприятие было продано за 820 000 руб.

Соответственно, величина превышения цены покупки предприятия над стоимостью его чистых активов в сумме 54 000 руб. (820 000 - 766 000) составит надбавку к цене предприятия.

Но цена продажи может быть и ниже стоимости чистых активов. В этом случае величину превышения стоимости чистых активов предприятия как имущественного комплекса над ценой его покупки следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и с учетом других факторов.

Пример 46. Стоимость чистых активов ЗАО "Арно" составляет 1 212 000 руб. Предприятие было продано за 1 010 000 руб.

Получаем разницу между величиной чистых активов и стоимостью продажи в сумме 202 000 руб. (1 212 000 - 1 010 000). Эта разница будет скидкой с цены предприятия.

Сумма уплачиваемой надбавки (получаемой скидки) при приобретении предприятия как имущественного комплекса определяется как разница между ценой покупки и стоимостью чистых активов предприятия как имущественного комплекса, определяемой по передаточному акту.

Пример 47. При продаже предприятия как имущественного комплекса за 800 000 руб. в передаточном акте были указаны следующие данные.

Таблица 16. Итоговые данные из передаточного акта при продаже предприятия как имущественного комплекса

Актив	Сумма, руб.	Пассив	Сумма, руб.
Основные средства по остаточной стоимости	464 090	Займы и кредита	550 000
Нематериальные активы по остаточной стоимости	54 000	Задолженность перед поставщиком	711 671

Материалы	233 000	Задолженность перед бюджетом	42 000
Товары	1 141 120	Задолженность перед персоналом организации по заработной плате	103 200
Налог на добавленную стоимость	15 000	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	170 000
Дебиторская задолженность	610 500		
Итого активов	2 517 710	Итого пассивов	1 576 871

Величина чистых активов по данным передаточного акта составит 940 839 руб. (2 517 710 - 1 576 871).

Таким образом, величина скидки к цене, уплачиваемой покупателем, составит 140 839 руб. (940 839 - 800 000).

Предприятие как имущественный комплекс может быть приобретено и в процессе приватизации. НК РФ оговаривает порядок определения надбавки (скидки) и в такой ситуации. При приобретении предприятия как имущественного комплекса в порядке приватизации на аукционе или по конкурсу величина уплачиваемой покупателем надбавки (получаемой скидки) определяется как разница между ценой покупки и оценочной (начальной) стоимостью предприятия как имущественного комплекса.

Итак, определили величину надбавки (скидки) к цене предприятия. Возникает вопрос о том, как учесть данные доходы (расходы) в налоговом учете.

Налоговое законодательство определяет особый порядок учета возникающих разниц. Если покупатель получил скидку к цене предприятия, то данная скидка признается доходом в том месяце, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на предприятие как имущественный комплекс.

Пример 48. Продажная стоимость предприятия "Нектар" составляет 220 000 руб. Для упрощения примера НДС не участвует в расчете. Величина чистых активов данной организации - 271 000 руб. Предприятие было продано в октябре 2007 г., а государственная регистрация права на предприятие как имущественного комплекса осуществлена в ноябре 2007 г. Скидка к цене предприятия составит 51 000 руб. (271 000 - 220 000). Соответственно, в ноябре 2007 г. налогооблагаемая база предприятия по налогу на прибыль должна быть увеличена на 51 000 руб.

А надбавка к цене предприятия как имущественного комплекса признается расходом равномерно в течение пяти лет, начиная с месяца, следующего за месяцем государственной регистрации права собственности покупателя на предприятие как имущественный комплекс.

Пример 49. Воспользуемся данными предыдущего примера, но предположим, что величина чистых активов предприятия составляет 107 000 руб. В этом случае надбавка, уплаченная к цене предприятия, составит 113 000 руб. (220 000 - 107 000).

Государственная регистрация перехода права собственности на предприятие как имущественный комплекс была произведена в ноябре 2007 г.

Соответственно, с декабря 2007 г. (месяца, следующего за месяцем государственной регистрации права собственности) сумму уплаченной надбавки можно списывать ежемесячно равномерными частями в течение пяти лет. То есть ежемесячно покупатель, как видно из нашего примера, сможет уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на 1883,33 руб. (113 000 руб. : 60 мес.).

Расходы, связанные с покупкой предприятия

Перечень расходов, возникающих при покупке бизнеса, может быть очень велик - организация аудиторской проверки, проведение инвентаризации, консультации с различными специалистами, командировки и т.п.

До вступления в силу ст. 268.1 НК РФ налоговики выражали мнение, что данные затраты должны рассматриваться как расходы по приобретению амортизируемого имущества и включаться в его стоимость, а в составе расходов признаваться через амортизационные начисления (Письмо УМНС России по г. Москве от 13.09.2002 N 26-12/28773).

Данное мнение можно обосновать требованиями норм налогового законодательства по формированию первоначальной стоимости амортизируемого имущества, однако нельзя признать

обоснованным в отношении других приобретаемых активов - например, дебиторской задолженности.

В настоящее время, по нашему мнению, расходы, связанные с приобретением бизнеса, принимаются при исчислении налога на прибыль, причем не в каком-то особом порядке, а единовременно.

Обратимся к уже рассмотренным нормам ст. 268.1 НК РФ. Расходом (доходом) налогоплательщика признается разница между ценой приобретения предприятия как имущественного комплекса и стоимостью чистых активов предприятия как имущественного комплекса (активы за вычетом обязательств).

Предприятие как имущественный комплекс приобретается у продавца бизнеса, следовательно, под "ценой приобретения" можно понимать цену, уплачиваемую продавцу бизнеса. Таким образом, логичнее и обоснованнее понимать под "ценой приобретения" не все расходы, связанные со сделкой, а только сумму, уплачиваемую продавцу бизнеса.

Получается, что к расходам, учитываемым в соответствии с нормами ст. 268.1 НК РФ в особом порядке, расходы, сопутствующие продаже бизнеса, не относятся.

Остается учитывать их в обычном порядке как экономически обоснованные расходы.

Вероятнее всего, налоговые органы не будут возражать против данного подхода, но только в ситуации, когда сделка все же совершена. Если по каким-то причинам сделка сорвется, то по своему обыкновению проверяющие откажутся принимать данные расходы в налоговом учете. Придется идти в суд. И суды поддерживают налогоплательщиков в такой ситуации.

Расходы, возникающие после приобретения предприятия

Момент передачи предприятия и момент перехода прав собственности на предприятие чаще всего не совпадают. На практике нередко получается, что предприятие уже передано и работает с новым собственником, но у нового собственника до поры до времени отсутствуют документы на это предприятие. То есть выходит порою так, что покупатель бизнеса уже несет расходы по бизнесу, который еще считается не его.

Некоторые налоговые инспекторы и специалисты считают, что в такой ситуации учитывать понесенные расходы для целей налогового учета будет необоснованным.

Мы не согласны с ними по некоторым основаниям.

Выделим возможные ситуации:

- понесенные расходы сопровождаются и получаемыми доходами, есть прибыль. Вопросов по такой ситуации вообще не должно возникать. Расходы будут экономически обоснованными, связанными с извлечением доходов;

- понесенные расходы сопровождаются и получаемыми доходами, наличествует убыток. Ситуация более сложная, чем предыдущая. Многие налоговые органы в отношении специфических операций отказываются признавать расходы экономически обоснованными, если в итоге получен убыток. Суды не соглашались с ними, считая, что главное - направленность расходов на извлечение доходов, а не на конечный результат. Налоговое законодательство не связывает признание расходов с обязательным наличием прибыли;

- осуществляются расходы, идет перестройка предприятия, деятельность не ведется в силу происходящих преобразований на предприятии.

Без преувеличения самая сложная ситуация, хотя, на наш взгляд, тоже не безнадежная. По сути, производимые расходы можно считать расходами, связанными с организацией новых производств. А проверяющие не против принимать в налоговом учете данные расходы, но только после того, как новое производство заработает и начнет приносить прибыль, хотя пп. 34 п. 1 ст. 264 НК РФ расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов относит к прочим расходам, связанным с производством и (или) реализацией, не определяя особый порядок списания.

Вот и в Письме финансистов от 24 апреля 2006 г. N 03-03-04/2/118 по аналогичной ситуации изложено следующее мнение.

К расходам, связанным с организацией филиалов, можно отнести следующие расходы: по аренде помещений для вновь открываемого филиала, на проведение ремонта помещений нового филиала, эксплуатационные расходы по содержанию зданий (помещений) нового филиала, затраты на оплату труда сотрудников, принятых в штат банка, командировочные расходы, связанные с банковской деятельностью, расходы на подготовку документов на объекты недвижимости для регистрации договора аренды, оплату регистрации договора аренды нежилого помещения, расходы, связанные с изготовлением печати, заверением образцов подписей руководителя и главного бухгалтера, с внесением изменений и дополнений в устав кредитной организации и ряд аналогичных расходов. Указанные расходы, в соответствии с пп. 34 п. 1 ст. 264 НК РФ, следует учитывать в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, как расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов. Перечисленные

расходы связаны с организацией филиалов, которая была проведена до момента регистрации филиала Банком России.

Доказывая обоснованность данных расходов, можно учесть и другое.

Например, п. 2 ст. 264.1 НК РФ определяет, что сумма расходов на приобретение права на земельные участки подлежит включению в состав прочих расходов с момента документально подтвержденного факта подачи документов на государственную регистрацию указанного права.

Понятно, что одну ситуацию нельзя подменять другой, однако, так же как в ситуации с землей, предприятие-покупатель будет иметь подтверждение факта подачи документов на государственную регистрацию права на предприятие.

Поэтому можно считать данные расходы экономически обоснованными и до момента государственной регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс.

Поступление средств в погашение приобретенной дебиторской задолженности

ФАС Западно-Сибирского округа в Постановлении от 6 февраля 2006 г. N Ф04-9696/2005(18776-А45-33) пришел к следующему выводу. Правомерен вывод суда о том, что погашение дебиторской задолженности, выражающееся в получении денежных средств от должников, не следует расценивать как реализацию финансовых услуг, поскольку последнее является получением исполнения обязательств от дебиторов.

Амортизация амортизируемого имущества, входящего в состав предприятия

В состав предприятия как имущественного комплекса могут входить помимо прочих активов основные средства, нематериальные активы, то есть активы, стоимость которых переносится равномерно в течение срока полезного использования актива через амортизационные отчисления.

Так, если основные средства требуют госрегистрации, то они включаются в состав соответствующей амортизационной группы с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав. А имущественный комплекс сам по себе требует государственной регистрации прав.

В соответствии с п. 3 ст. 13 Федерального закона от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" государственная регистрация прав проводится не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации.

Таким образом, ситуация, когда активы поставлены на учет в одном периоде (например, в июне), а зарегистрированы в другом периоде (например, в июле) не редкость. Соответственно, возникает вопрос, с какого периода можно производить начисление амортизации.

По общему правилу в ситуации, когда речь идет не об имущественном комплексе, а, например, об отдельном здании, в случае если право на основное средство подлежит государственной регистрации в соответствии с законодательством Российской Федерации, то такое основное средство включается в состав соответствующей амортизационной группы с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанного права.

Это нормы п. 8 ст. 258 НК РФ.

При этом амортизация начинает начисляться с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию.

Пример 50. ООО "Мирный" в составе имущественного комплекса в январе 2008 г. приобрело основные средства. Документы на госрегистрацию комплекса были поданы также в январе 2008 г.

Соответственно, амортизация по приобретенным в составе имущественного комплекса основным средствам будет начисляться с 1 февраля 2008 г. (с момента подачи заявления на госрегистрацию, но не ранее 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию).

Аналогичное мнение неоднократно высказывалось финансистами в Письмах от 25 июня 2007 г. N 03-03-06/1/391, от 7 мая 2007 г. N 03-03-06/1/263 и др.

Можно ли применять данный подход и в отношении амортизируемого имущества, входящего в состав имущественного комплекса?

По нашему мнению, можно. Более того, к такому же выводу пришли и финансисты.

В Письме от 24 января 2007 г. N 03-03-06/4/4, анализируя возможность начисления амортизации до подачи документов на регистрацию права хозяйственного ведения на закрепленное за новым собственником недвижимое имущество по активам муниципального

предприятия как имущественного комплекса, переданного от муниципального района городскому поселению, они указали следующее.

Статьей 259 НК РФ предусмотрены основания прекращения начисления амортизации по объектам амортизируемого имущества, к которым относятся полное списание стоимости такого объекта либо выбытие данного объекта из состава амортизируемого имущества налогоплательщика по любым основаниям. Кроме того, согласно п. 6 ст. 259 НК РФ в случаях учреждения, ликвидации, реорганизации либо иного преобразования организации в течение какого-либо календарного месяца, при которых в соответствии со ст. 55 НК РФ налоговый период для такой организации начинается либо заканчивается до окончания календарного месяца, амортизация начисляется с учетом предусмотренных п. 6 ст. 259 НК РФ особенностей.

Переход права собственности на муниципальное имущество, закрепленное за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения, к другому собственнику муниципального имущества не относится к основаниям прекращения начисления амортизации по объектам амортизируемого имущества, указанным в ст. 256 НК РФ, а также не относится к основаниям начисления амортизации в особом порядке, предусмотренном в ст. 259 НК РФ.

Исходя из изложенного можно констатировать, что унитарное предприятие, переданное одним собственником муниципального имущества в собственность другого собственника муниципального имущества, вправе продолжать начислять амортизацию по объектам амортизируемого имущества.

Расходы (убытки) приобретенного предприятия

Интересную ситуацию рассмотрел ФАС Поволжского округа в Постановлении от 06.10.2005 - 13.10.2005 N А65-29486/04-СА1-19.

Имущественный комплекс ДГУП "Казанский завод силикатных стеновых материалов" был приобретен у Госкомимущества Республики Татарстан на основании договора от 5 декабря 2000 г. N 2/557, заключенного по результатам инвестиционного конкурса по купле-продаже данного. Одним из условий торгов и, соответственно, договора являлось погашение в течение одного года с даты заключения договора образовавшейся к тому моменту у ДГУП кредиторской задолженности по оплате труда, перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Налоговый орган считал, что заявитель не имел права корректировать свои налоговые обязательства за девять месяцев 2002 г. на убытки прошлых периодов унитарного предприятия, поскольку не является правопреемником налоговых обязательств ДГУП "КЗССМ", запись о ликвидации которого внесена в ЕГРЮЛ лишь 10 января 2003 г.

Суд пришел к следующим выводам. В состав полученного заявителем имущественного комплекса была включена задолженность ДГУП "КЗССМ" перед бюджетом на сумму 26 687 813,06 руб., в том числе по налогу на прибыль в сумме 3 793 073,59 руб. Данный факт подтверждается материалами дела и не оспаривается ответчиком, как не оспаривается им и факт реального исполнения заявителем налоговых обязательств ДГУП "КЗССМ" перед бюджетом, полученных в составе имущественного комплекса. Вступившим в законную силу Решением Арбитражного суда Республики Татарстан по делу N А65-7707/2003-СГЗ-33 установлено не преобразование ДГУП "КЗССМ" в ООО "КЗССМ", а продажа имущественного комплекса ДГУП "КЗССМ" по договору продажи с инвестиционными условиями. По данному договору права требования и долги ДГУП "КЗССМ" переходят покупателю, что не противоречит ст. ст. 132, 559 и 561 ГК РФ. Несмотря на то что заявитель не является по уставу правопреемником ДГУП "КЗССМ", согласно акту инвентаризации и балансу предприятия, являющихся неотъемлемой частью договора продажи предприятия N 2/557, заявитель принял на себя долговые обязательства ДГУП "КЗССМ" перед бюджетом.

Конечный вывод суда был следующим. Заявитель правомерно уменьшил свою налоговую базу при исчислении налога на прибыль за девять месяцев 2002 г. на сумму ошибочно завышенной налоговой базы ДГУП "КЗССМ" при исчислении им налога на прибыль за 2000 и 2001 гг. Кроме того, корректировка своей ошибки самим унитарным предприятием привела бы к такому же уменьшению его налоговых обязательств перед бюджетом, исполнение которых принял на себя заявитель.

Возникает вопрос: можно ли данное решение суда применять и в других ситуациях купли-продажи бизнеса?

По нашему мнению, все же нет, нельзя.

Обратимся к дословным нормам ст. 283 НК РФ, которая гласит, что налогоплательщики, понесшие убыток (убытки) в предыдущем налоговом периоде или в предыдущих налоговых периодах, вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму полученного ими убытка или на часть этой суммы (перенести убыток на будущее).

Здесь же налогоплательщиком будет выступать покупатель бизнеса, который никаких убытков применительно к убыткам продавца бизнеса в прошлых периодах не понес. Кроме того,

понесенные продавцом бизнеса убытки будут относиться к продавцу бизнеса как юридическому лицу, а не к имущественному комплексу. Да и ст. 268.1 НК РФ, регулирующая налогообложение сделки с имущественным комплексом, не содержит по этому поводу никаких специальных норм.

Поэтому, даже несмотря на то, что суд рассматривал продажу унитарного предприятия, в отношении которого продажа имущественного комплекса считается и ликвидацией унитарного предприятия (подробнее об этом см. разд. 9.4 "Государственная регистрация прав на предприятие как имущественный комплекс"), решение суда хотя и является выгодным для налогоплательщика, но на наш взгляд, необоснованным. В любом случае нужно сознавать, что процесс принятия данных расходов лежит через судебное разбирательство.

7.3. Налог на имущество

Объектом налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета (п. 1 ст. 374 НК РФ).

Письмо ФНС России от 10.11.2006 N ММ-6-21/1094@ "О налоге на имущество организаций" (вместе с Письмом Минфина России от 06.09.2006 N 03-06-01-02/35) разъясняет следующее.

Пунктом 52 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденных Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13.10.2003 N 91н, предусмотрено, что по объектам недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, оформлены соответствующие первичные учетные документы по приемке-передаче, а документы переданы на государственную регистрацию, и фактически эксплуатируемым, амортизация начисляется в общем порядке с первого числа месяца, следующего за месяцем введения объекта в эксплуатацию. Допускается объекты недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, оформлены соответствующие первичные учетные документы по приемке-передаче, документы переданы на государственную регистрацию, и если объекты эти фактически эксплуатируемые, принимать к бухгалтерскому учету в качестве основных средств с выделением на отдельном субсчете к счету учета основных средств.

Данная норма во взаимодействии с п. 38 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств устанавливает право для руководителя организации принимать указанные выше объекты недвижимости к бухгалтерскому учету в качестве основных средств. В то же время установленные нормы определяют, что объект недвижимого имущества уже сформирован в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета в качестве объекта основных средств (окончательно сформирована первоначальная стоимость объекта), что является основанием для его регистрации в бухгалтерском учете на счете 01 "Основные средства" и, следовательно, для признания его объектом налогообложения по налогу на имущество организаций в соответствии со ст. 374 части второй НК РФ.

Хотя финансисты в Письме от 18 апреля 2007 г. N 03-05-06-01/33 вообще указали, что объект принимается к бухгалтерскому учету в качестве основного средства и, соответственно, включается в налоговую базу по налогу на имущество организаций, когда данный объект приведен в состояние, пригодное для использования, то есть независимо от ввода его в эксплуатацию.

В Письме Минфина России от 11 апреля 2007 г. N 03-05-06-01/30 уточнено, что факт уклонения организации от государственной регистрации прав на созданный объект недвижимости определяется для целей налогообложения налогом на имущество организаций на основании документа, подтверждающего факт создания объекта капитального строительства, при отсутствии у организации свидетельства о праве собственности на созданный объект недвижимости.

Отсутствие правоустанавливающих документов на созданные объекты недвижимости не может служить основанием для освобождения от налогообложения, поскольку оформление таких документов зависит от волеизъявления последнего. Следовательно, в случае уклонения от государственной регистрации прав на объект недвижимого имущества с момента начала использования в основной деятельности объекта, завершено строительство и принятого по акту ввода в эксплуатацию, у налогоплательщика возникает обязанность по уплате налога на имущество организаций, что подтверждается арбитражной практикой.

Поэтому все-таки с того момента, как активы будут поставлены на бухгалтерский учет, и необходимо начислять налог на имущество.

Пример 51. ООО "Титан" приобрело в январе 2007 г. предприятие как имущественный комплекс. В составе имущественного комплекса были переданы основные средства на сумму 534 112 руб., которые были поставлены на учет в январе 2007 г.

Заявление о государственной регистрации права на предприятие было подано в феврале 2007 г., а получено в марте 2007 г.

Налог на имущество будет начисляться с 1 февраля 2007 г., с даты, когда приобретенные активы уже будут числиться в учете предприятия согласно методике расчета налога на имущество.

7.4. Бухгалтерский учет купли-продажи имущественного комплекса

7.4.1. Отражение в бухгалтерском учете продажи бизнеса

Для учета доходов и расходов организации по сделке купли-продажи бизнеса, вывода конечного финансового результата будет задействован счет 91 "Прочие доходы и расходы", а не счет 90 "Продажи", т.к. рассматриваемую операцию нельзя отнести к обычным видам деятельности.

Поясним особенности отражения операции по реализации предприятия как имущественного комплекса на примере.

Пример 52. Вновь обратимся к уже знакомым нам цифрам (см. пример 35). ЗАО "Мистер" (г. Груздев) было реализовано как имущественный комплекс ООО "Икс" (г. Груздев).

Напомним, что балансовая стоимость имущества согласно передаточному акту в рублях составит:

Таблица 17. Итоговые данные из передаточного акта

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.
Активы	
Нематериальные активы	15 000
Основные средства	345 400
Ценные бумаги	150 000
Товары, облагаемые НДС	4 119 800
Товары, не облагаемые НДС	480 250
Дебиторская задолженность	880 020
	5 990 470
Пассивы	
Кредиторская задолженность	2 800 000
Итого пассивов	2 800 000

Вариант 1: 3 000 000 руб. (ниже балансовой стоимости реализованного имущества).

Вариант 2: 6 300 000 руб. (выше балансовой стоимости реализованного имущества).

Произведем расчеты, необходимые для правильного оформления и налогообложения сделки НДС.

Вариант 1: Продажная цена ниже балансовой стоимости реализованного имущества.

Поправочный коэффициент равен:

3 000 000 руб. : 5 990 470 руб. = 0,50079543.

В документах налогового учета должно быть выставлено:

Таблица 18. Расчетные данные для оформления
сводного счета-фактуры

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.	Сумма, подлежащая выставлению в счете-фактуре, руб.	В том числе НДС (расчетная ставка 15,25%), руб.
Нематериальные активы	15 000	7 511,93 (15 000 x 1,50079543)	1 145,57
Основные средства	345 400	172 974,74 (345 400 x 0,50079543)	26 378,65

Ценные бумаги	150 000	75 119,93 (150 000 x 0,50079543)	Не облагаются
Товары, облагаемые НДС	4 119 800	2 063 177,01 (4 119 800 x 0,50079543)	314 634,49
Товары, не облагаемые НДС	480 250	240 507,01 (480 250 x 0,50079543)	Не облагаются
Дебиторская задолженность	880 020	440 710,00 (880 020 x 0,50079543)	Не облагаются
	5 990 470	3 000 000,00	342 158,71

В учете будет отражено:

Дебет 62 Кредит 91

- 3 000 000 руб. - отражена выручка от реализации предприятия как имущественного комплекса, включающая НДС;

Дебет 91 Кредит 68, субсчет "Расчеты по НДС"

- 1145,57 руб. - (15 000 x 0,50079543 x 15,25%) - начислен в бюджет НДС по реализованным в составе предприятия как имущественного комплекса нематериальным активам;

Дебет 91 Кредит 68, субсчет "Расчеты по НДС"

- 26 378,65 руб. - (345 400 x 0,50079543 x 15,25%) - начислен в бюджет НДС по реализованным в составе предприятия как имущественного комплекса основным средствам;

Дебет 91 Кредит 68, субсчет "Расчеты по НДС"

- 314 634,49 руб. - (4 119 800 x 0,50079543 x 15,25%) - начислен в бюджет НДС по реализованным в составе предприятия как имущественного комплекса товарам, облагаемым НДС;

Дебет 91 Кредит 04

- 15 000 руб. - списана остаточная стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса нематериальных активов;

Дебет 91 Кредит 01

- 345 400 руб. - списана остаточная стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса основных средств;

Дебет 91 Кредит 01

- 150 000 руб. - списана стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса ценных бумаг;

Дебет 91 Кредит 01

- 4 119 800 руб. - списана стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса товаров, облагаемых НДС;

Дебет 91 Кредит 01

- 480 250 руб. - списана стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса товаров, не облагаемых НДС;

Дебет 91 Кредит 62, 76 и др.

- 880 020 руб. - отражено выбытие прав требования дебиторской задолженности реализованной в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 60, 66, 67, 70, 76 и др. Кредит 91

- 2 800 000 руб. - отражено списание с учета кредиторской задолженности, передаваемой покупателю бизнеса в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 99 Кредит 91

- 532 628,71 руб. - (3 000 000 + 2 800 000 - 342 158,71 (НДС) - 15 000 - 345 400 - 150 000 - 4 119 800 - 480 250 - 880 020) - выведен финансовый результат (убыток) от реализации предприятия как имущественного комплекса.

В учете у покупателя бизнеса данная сумма будет представлять собой отрицательную деловую репутацию, особенности отражения которой см. в разд. 7.4.2 "Отражение в бухгалтерском учете покупки бизнеса" книги.

Вариант 2: Продажная цена выше балансовой стоимости реализованного имущества.

Поправочный коэффициент равен:

6 300 000 руб. : 5 990 470 руб. = 1,06239958.

В документах налогового учета должно быть выставлено:

Таблица 19. Расчетные данные для оформления
сводного счета-фактуры

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.	Сумма, подлежащая выставлению в счете-фактуре, руб.	В том числе НДС (расчетная ставка 15,25%), руб.
Нематериальные активы	15 000	15 935,99 (15 000 x 1,06239958)	2 430,24
Основные средства	345 400 (345 400 x 1,06239958)	366 952,81	55 960,30
Ценные бумаги	150 000	150 000	Не облагаются
Товары, облагаемые НДС	4 119 800	4 376 873,79 (4 119 800 x 1,06239958)	667 473,25
Товары, не облагаемые НДС	480 250	510 217,40 (480 250 x 1,06239958)	Не облагаются
Дебиторская задолженность	880 020 5 990 470	880 020,00 6 300 000,00	Не облагаются 725 863,79

В учете будет отражено:

Дебет 62 Кредит 91

- 6 300 000 руб. - отражена выручка от реализации предприятия как имущественного комплекса, включающая НДС;

Дебет 91 Кредит 68, субсчет "Расчеты по НДС"

- 2430,24 руб. - (15 000 x 1,06239958 x 15,25%) - начислен в бюджет НДС по реализованным в составе предприятия как имущественного комплекса нематериальным активам;

Дебет 91 Кредит 68, субсчет "Расчеты по НДС"

- 55 960,30 руб. - (345 400 x 1,06239958 x 15,25%) - начислен в бюджет НДС по реализованным в составе предприятия как имущественного комплекса основным средствам;

Дебет 91 Кредит 68, субсчет "Расчеты по НДС"

- 667 473,25 руб. - (4 119 800 x 1,06239958 x 15,25%) - начислен в бюджет НДС по реализованным в составе предприятия как имущественного комплекса товарам, облагаемым НДС;

Дебет 91 Кредит 04

- 15 000 руб. - списана остаточная стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса нематериальных активов;

Дебет 91 Кредит 01

- 345 400 руб. - списана остаточная стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса основных средств;

Дебет 91 Кредит 58

- 150 000 руб. - списана стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса ценных бумаг;

Дебет 91 Кредит 41

- 4 119 800 руб. - списана стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса товаров, облагаемых НДС;

Дебет 91 Кредит 41

- 480 250 руб. - списана стоимость реализованных в составе предприятия как имущественного комплекса товаров, не облагаемых НДС;

Дебет 91 Кредит 62, 76 и др.

- 880 020 руб. - отражено выбытие прав требования дебиторской задолженности, реализованной в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 60, 66, 67, 70, 76 и др. Кредит 91

- 2 800 000 руб. - отражено списание с учета кредиторской задолженности, передаваемой покупателю бизнеса в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 99 Кредит 91

- 2 383 666,21 руб. - (3 000 000 + 2 800 000 - 725 863,79 (НДС) - 15 000 - 345 400 - 150 000 - 4 119 800 - 480 250 - 880 020) - выведен финансовый результат (прибыль) от реализации предприятия как имущественного комплекса.

В учете у покупателя бизнеса данная сумма будет представлять собой положительную деловую репутацию, особенности отражения которой см. в разд. 7.4.2 "Отражение в бухгалтерском учете покупки бизнеса" книги.

7.4.2. Отражение в бухгалтерском учете покупки бизнеса

Расходы, связанные с приобретением бизнеса

Государственная регистрация прав на имущественный комплекс сопровождается уплатой госпошлины. Соответственно, при продаже любого предприятия имущественного комплекса возникает необходимость в отражении сумм уплачиваемой госпошлины.

Существует два варианта отражения уплаченных государству сумм.

Списание на прочие расходы без распределения между приобретаемым имуществом. При этом будет делаться проводка:

Дебет 91 Кредит 76

- в полной сумме отражены затраты на государственную регистрацию права собственности на предприятие.

Второй вариант сложнее. Он основывается на требованиях различных положений по бухгалтерскому учету, а именно:

- Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01, утвержденного Приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. N 26н;

- Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01, утвержденного Приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. N 44н;

- Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000, утвержденного Приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. N 91н.

Перечисленные ПБУ требуют включения расходов, связанных с приобретением конкретных активов (в т.ч. и государственных пошлин, регистрационных сборов, патентных пошлин и других аналогичных платежей, произведенных в связи с уступкой (приобретением) исключительных прав правообладателя), в фактическую стоимость активов.

Получается, что расходы на государственную регистрацию предприятия как имущественного комплекса должны быть включены в стоимость приобретаемых активов, а значит, предварительно распределены между этими активами.

Данный вариант является более правильным с точки зрения требований методологии бухгалтерского учета и налогообложения. Ведь, в частности, сформированная стоимость основных средств окажет влияние на налог на имущество.

Пример 53. Предположим, что государственная пошлина за регистрацию прав на предприятие составит 5200 руб.

При этом балансовая стоимость имущества согласно передаточному акту в рублях составит:

Таблица 20. Итоговые данные из передаточного акта

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.
Активы	
Нематериальные активы	21 000
Основные средства	480 000
Товары	5 100 300
Дебиторская задолженность	654 564
Итого	6 255 864

В бухгалтерском учете покупателя будут сделаны следующие записи:

Вариант 1.

Дебет 91 Кредит 76

- 5200 руб. - отражены затраты на государственную регистрацию права собственности на предприятие.

Вариант 2.

С учетом требований данных ПБУ должен быть сделан следующий расчет:

5200 руб. : 6 255 864 руб. = 0,00083122 - коэффициент распределения.

При использовании коэффициента такой точности общая сумма распределенной госпошлины не будет давать расхождений, возникающих из-за округления.

Таблица 21. Распределение расходов по уплате госпошлины между приобретаемыми активами

Наименование имущества	Сумма	Сумма расходов на регистрацию, относящаяся к данному активу, руб.	Дебет
Нематериальные активы	21 000	17,46 (21 000 руб. x 0,00083122)	08
Основные средства	480 000	398,98 <*> (480 000 руб. x 0,00083122)	08
Товары	5 100 300	4 239,47 (5 100 300 руб. x 0,00083122)	41
Дебиторская задолженность	654 564	544,09 (654 564 руб. x 0,00083122)	91
Итого	6 255 864	5 200,00	

<*> Чтобы выйти на итоговую цифру (5200 руб.), немного нарушим правила округления и отразим значение 398,98 руб. вместо необходимых 398,99 руб.

При использовании такой методологии первоначальная стоимость поступающих активов будет увеличена на сумму расходов на регистрацию в доли расходов, относящихся к данным активам.

Аналогичным образом могут отражаться и расходы на оплату процентов по заемным средствам, полученным для приобретения бизнеса.

В налоговом учете уплаченные проценты будут относиться к внереализационным расходам (пп. 2 п. 1 ст. 265 НК РФ), а вот в бухгалтерском учете согласно Положению по бухгалтерскому учету "Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию" (ПБУ 15/01), утвержденному Приказом Минфина России от 02.08.2001 N 60н, организация должна проценты по займам и кредитам, использованным на предварительную оплату инвестиционного актива, отнести на увеличение стоимости такого актива до момента принятия его к учету.

Прочие сопутствующие расходы (командировочные расходы, расходы на консультации и т.п.) в соответствии с методологией бухгалтерского учета также должны быть распределены между активами, формируя их первоначальную стоимость.

Учет приобретения предприятия

По каким же ценам должны быть оприходованы сами полученные активы?

Ведь на практике предприятие может иметь отчет об оценке (с оценочными ценами), балансовую стоимость имущества (по данным бухгалтерского учета), продажную стоимость имущества, скорректированную на поправочный коэффициент (согласно требованиям ст. 158 НК РФ для целей исчисления НДС).

Уже имеем три вида цен.

Определимся сразу, что оценочная стоимость имущества может рассматриваться как справочная величина, но если балансовая стоимость продаваемого предприятия не скорректирована до оценочной стоимости, то оценочные цены нам в целях ведения бухгалтерского учета не пригодятся.

Стоимость активов, указанная в счете-фактуре, также не будет востребована нами в бухгалтерском учете. Дело в том, что счет-фактура является регистром налогового учета, его данные используются в первую очередь для исчисления НДС, и в особенности в отношении данной операции, поэтому оприходование объектов поступающих активов должно производиться по их балансовой стоимости, указанной в соответствующих актах. А к договору купли-продажи предприятия должен прилагаться акт инвентаризации и передаточный акт, в которых будут указаны балансовые цены. То есть покупатель учитывает активы, полученные в составе имущественного комплекса, по цене, которая указана в акте передачи предприятия. Она равна стоимости, по которой активы числились у предприятия-продавца.

Важной особенностью отражения в бухгалтерском учете операции по покупке бизнеса будет отражение возникающих разниц между продажной стоимостью предприятия и стоимостью активов предприятия.

Разница между ценой покупки и стоимостью чистых активов предприятия как имущественного комплекса, определяемая по передаточному акту, классифицируется в налоговом учете как сумма уплачиваемой надбавки (получаемой скидки), в бухгалтерском учете то же самое будет обозначаться иным термином.

Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000, утвержденное Приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. N 91н, выделяет такой термин, как деловая репутация организации.

Деловая репутация предприятия в общем виде будет представлять собой совокупность факторов, позволяющих более успешно вести бизнес. К этим факторам относятся фирменное наименование предприятия, финансово-экономическое положение, квалификация персонала, выгодное географическое расположение, наличие клиентской базы, деловые связи, техническая оснащенность предприятия, наличие в собственности высокодоходных активов, авторитетность владельца предприятия и др.

Деловая репутация организации, по сути, и будет представлять те самые скидки-надбавки, о которых упоминает налоговый учет. В бухгалтерском учете деловая репутация организации собственно представляет собой разницу между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств. При приобретении объектов приватизации на аукционе или по конкурсу деловая репутация организации определяется как разница между покупной ценой, уплачиваемой покупателем, и оценочной (начальной) стоимостью проданной организации.

Заметим, что стоимость по бухгалтерскому балансу всех активов и обязательств организации и будет представлять собой величину чистых активов.

Для целей бухгалтерского учета величина приобретенной деловой репутации организации определяется расчетным путем как разница между суммой, уплачиваемой продавцу за организацию, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу организации на дату ее покупки (приобретения).

При приобретении объектов приватизации на аукционе или по конкурсу деловая репутация организации определяется как разница между покупной ценой, уплачиваемой покупателем, и оценочной (начальной) стоимостью проданной организации.

Следовательно, термины бухгалтерского учета "деловая репутация организации" и налогового учета ("скидка", "надбавка") будут, по сути, идентичны.

Пример 54. Стоимость всех активов и обязательств организации по балансу (активы организации минус имеющиеся обязательства) составляет 421 000 руб. А продажная стоимость предприятия как имущественного комплекса определена в размере 450 000 руб.

Разница между продажной ценой и стоимостью организации по балансу (450 000 - 421 000) и представляет собой деловую репутацию данной организации.

В налоговом учете можем говорить о надбавке к цене предприятия.

Международные стандарты финансовой отчетности также используют термин "деловая репутация". Так, Международный стандарт финансовой отчетности IFRS 3 "Объединение бизнеса (компаний)" (Business Combinations), сменивший с 2005 г. стандарт 22 "Объединение компаний", предлагает рассчитывать деловую репутацию как разницу между затратами по приобретению (инвестициями) долей инвестора в справедливой (т.е. оценочной) стоимости идентифицируемых приобретаемых активов и обязательств по состоянию на дату совершения операции.

Пример 55. Продажная стоимость предприятия ООО "Небосвод" как имущественного комплекса составляет 310 000 руб.

Оценочная стоимость данной организации равняется 412 500 руб.

Следовательно, разница между продажной стоимостью организации и оценочной стоимостью будет представлять собой в трактовке Международных стандартов финансовой отчетности деловую репутацию организации.

Деловая репутация в этом случае составит 102 500 руб. (412 500 - 310 000).

Обратите внимание, показатели деловой репутации в отечественном бухгалтерском учете и Международных стандартах финансовой отчетности будут отличаться друг от друга.

Пример 56. Продажная стоимость предприятия как имущественного комплекса составляет 435 000 руб.

При этом оценочная стоимость данной организации равняется 412 500 руб., а разница между продажной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств, то есть стоимость чистых активов организации, равняется 102 000 руб.

Соответственно, деловая репутация в этом случае составит:
- в интерпретации международных стандартов финансовой отчетности - 22 500 руб. (435 000 - 412 500);
- в соответствии с методологией отечественного бухгалтерского учета - 333 000 руб. (435 000 - 102 000).

Для обозначения понятия "деловая репутация" организации за рубежом также используют термин goodwill, дословно обозначающий "добрая воля". В нашей стране, несмотря на нормативно установленный термин "деловая репутация", в специальной литературе можно нередко встретить и термин "гудвилл".

Деловая репутация юридического лица не является чем-то неизменным. С изменением внешних факторов, экономической ситуации на рынке, макроэкономических факторов изменяется и деловая репутация организации - увеличивается, уменьшается.

Пример 57. ООО "Троя", занимающееся оказанием услуг населению, было единственным в районном центре предприятием, оказывающим соответствующие услуги.

Оценивая этот фактор, потенциальный покупатель предлагал собственнику бизнеса за предприятие как имущественный комплекс 450 000 руб.

Через некоторое время в данном районном центре было организовано еще одно предприятие, ставшее ООО "Троя" конкурентом.

С учетом изменения экономической ситуации, увеличением уровня конкуренции предложение покупателя опустилось до отметки 380 000 руб.

В ряде источников выражается мнение, что деловую репутацию нельзя передать, подарить, продать, что она неотделима от своего носителя. Не вдаваясь в размышления, в чем именно заключается деловая репутация, - в фирменном наименовании, в коллективе, в каких-то других факторах или в совокупности всех факторов, но трудно согласиться с таким подходом.

Даже в российском законодательстве ст. 1027 ГК РФ предусматривает, что по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) может предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав - товарный знак, знак обслуживания и т.д. Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определенном объеме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объема использования), с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведенных пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

По-другому договор коммерческой концессии называют договором франчайзинга (слово "франчайзинг" происходит от английского термина franchising - "право", "привилегия").

Г.В. Авиллов пишет: "Сама идея франчайзинга основана на своеобразной подмене субъекта, когда пользователь выступает в обороте фактически под чужим именем - под именем правообладателя, используя его фирменное наименование и товарные знаки..." (Авиллов Г.Е. Коммерческая концессия. Гражданский кодекс Российской Федерации: Текст, комментарии / Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. 1996. С. 52).

На наш взгляд, очень обоснованный вывод. Иначе говоря, "франчайзинг" - это предоставление за плату деловой репутации.

То есть логика, практика и законодательство свидетельствуют о том, что деловая репутация, наряду с другими активами, может быть передана третьему лицу. Например, происходит продажа предприятия как имущественного комплекса, у которого в составе активов числится деловая репутация. В такой ситуации деловая репутация, как и все остальные активы, будет продана в составе имущественного комплекса.

Международные стандарты отчетности не противоречат такому подходу. Так, МСФО 38 "Нематериальные активы" и другие МСФО не признают как актив деловую репутацию, созданную внутри организации, однако применяя совсем другой подход к деловой репутации, приобретенной при покупке, объединении компаний.

Налоговый учет выделяет скидки и надбавки к цене предприятия как имущественного комплекса. А отечественное законодательство в области бухгалтерского учета разделяет деловую репутацию на положительную и отрицательную.

Для сравнения Международными стандартами финансовой отчетности под деловой репутацией понимается только положительная репутация. Отрицательная репутация, представляющая собой превышение стоимости доли покупателя в справедливой оценке приобретаемых идентифицируемых активов и обязательств над затратами по покупке компании, называется bad will - "бэдвилл".

Положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта.

Пример 58. Стоимость чистых активов предприятия составляет 711 000 руб. Предприятие было продано за 725 000 руб.

Соответственно, величина превышения цены покупки предприятия над стоимостью его чистых активов в сумме 14 000 руб. (725 000 - 711 000) составит:

- в налоговом учете предприятия - надбавку к цене предприятия;
- в бухгалтерском учете - положительную деловую репутацию.

То есть при приобретении предприятия по цене выше, чем величина активов предприятия по балансу, образуется положительная деловая репутация, приводящая к постановке на бухгалтерский учет нового объекта нематериальных активов:

Дебет 08 Кредит 76

- отражена положительная деловая репутация;

Дебет 04 Кредит 08

- поставлен на учет объект нематериальных активов (деловая репутация);

Пример 59. Воспользуемся данными примера (см. пример 35).

Итак, ЗАО "Мистер" (г. Груздев) было реализовано как имущественный комплекс ООО "Икс" (г. Груздев).

Продажная стоимость предприятия составила 6 300 000 руб. (выше балансовой стоимости реализованного имущества).

НДС, согласно выставленному счету-фактуре (см. пример 36) равен 725 863,79 руб.

Напомним необходимые для нашего примера данные.

Таблица 22. Выписка из передаточного акта к договору купли-продажи предприятия

Наименование имущества	Балансовая стоимость реализованного имущества по данным передаточного акта, руб.
Активы	
Нематериальные активы	157 000
Основные средства	345 400
Ценные бумаги	150 000
Товары, облагаемые НДС	4 119 800
Товары, не облагаемые НДС	480 250
Дебиторская задолженность	880 020
Итого активов	5 990 470
Обязательства	
Кредиторская задолженность	2 800 000
Итого пассивов	2 800 000

Государственная пошлина за регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс составляет 6300 руб. Распределение государственной пошлины между активами предприятия будет произведено следующим образом:

6300 руб. : 5 990 470 руб. = 0,00105167 - коэффициент распределения.

Таблица 23. Распределение сумм госпошлины между активами

Наименование имущества	Сумма	Сумма расходов на регистрацию, относящаяся к данному активу, руб.	Дебет

Нематериальные активы	15 000	15,78 (15 000 руб. x 0,00105167)	08
Основные средства	345 400	363,25 (345 400 руб. x 0,00105167)	08
Ценные бумаги	150 000	157,75 (150 000 руб. x 0,00105167)	58
Товары, облагаемые НДС	4 119 800	4 332,67 (4 119 800 руб. x 0,00105167)	41
Товары, не облагаемые НДС	480 250	505,06 (480 250 руб. x 0,00105167)	41
Дебиторская задолженность	880 020	925,49 (880 020 руб. x 0,00083122)	91
Баланс	5 990 470	6 300,00	

Отразим в учете поступающие активы и обязательства:
 Дебет 08 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"
 - 15 000 руб. - оприходованы нематериальные активы, полученные в составе предприятия как имущественного комплекса;
 Дебет 08 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"
 - 15,78 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к нематериальным активам;
 Дебет 04 Кредит 08
 - 15 015,78 руб. - введены в эксплуатацию нематериальные активы, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;
 Дебет 08 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"
 - 345 400 руб. - оприходованы основные средства, полученные в составе предприятия как имущественного комплекса;
 Дебет 08 Кредит 76
 - 363,25 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к основным средствам;
 Дебет 01 Кредит 08
 - 345 763,25 руб. - введены в эксплуатацию основные средства, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;
 Дебет 58 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"
 - 150 000 руб. - оприходованы ценные бумаги, полученные в составе имущественного комплекса;
 Дебет 58 Кредит 76
 - 157,75 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к ценным бумагам;
 Дебет 41, субсчет "Товары, облагаемые НДС", Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"
 - 4 119 800 руб. - оприходованы товары, облагаемые НДС, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;
 Дебет 41, субсчет "Товары, облагаемые НДС", Кредит 76
 - 4332,67 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к товарам, облагаемым НДС;
 Дебет 41, субсчет "Товары, не облагаемые НДС", Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"
 - 480 250 руб. - оприходованы товары, не облагаемые НДС, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;
 Дебет 41, субсчет "Товары, не облагаемые НДС", Кредит 76
 - 505,06 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к товарам, не облагаемым НДС;
 Дебет 76 (62) Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"
 - 880 020 руб. - оприходована дебиторская задолженность;
 Дебет 91 Кредит 76

- 925,49 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к дебиторской задолженности.

Получаем, что активов, поступивших от ЗАО "Мистер", оприходовано на сумму 5 990 470 руб. (15 000 + 345 400 + 150 000 + 4 119 800 + 480 250 + 880 020).

Однако в учете предприятия числится и кредиторская задолженность в сумме 2 800 000 руб., которая также переходит на баланс предприятия-покупателя и которую необходимо погасить:

Дебет 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер", Кредит 60, 66, 67, 70, 76 и др.

- 2 800 000 руб. - отражена поставленная на учет кредиторская задолженность, переданная в ходе купли-продажи имущественного комплекса.

Таким образом, получаем, что по учетным данным задолженность перед ЗАО "Мистер" (разница между кредитовым и дебетовым оборотом счета 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер") составляет 3 190 470 руб. (5 990 470 - 2 800 000). В то же время предприятие продано за 6 300 000 руб.

Следовательно, имеющаяся разница (с учетом сумм выставленных НДС) будет представлять собой положительную деловую репутацию предприятия.

Дебет 08 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 2 383 666,21 руб. - (6 300 000 - 3 190 470 - 725 863,79) - отражена положительная деловая репутация организации;

Дебет 19 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 725 863,79 руб. - отражена сумма НДС, указанная в сводном счете-фактуре;

Дебет 04 Кредит 08

- 2 383 666,21 руб. - оприходован нематериальный актив (деловая репутация организации), образовавшаяся при покупке предприятия как имущественного комплекса.

Итак, теперь по кредиту счета 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер", числится сумма 6 300 000 руб. (3 190 470 + 2 383 666,21 + 725 863,79), которую и необходимо погасить:

Дебет 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер", Кредит 51

- 6 300 000 руб. - перечислены деньги ЗАО "Мистер";

Дебет 68, субсчет "Расчеты по НДС", Кредит 19

- 725 863,79 руб. - возмещен из бюджета НДС, выставленный продавцом бизнеса при продаже предприятия как имущественного комплекса.

В МСФО 3 "Объединение бизнеса (компаний)" сказано, что все активы, в том числе нематериальные, к которым относится и гудвилл, нужно отражать в отчетности по справедливой стоимости на дату приобретения. Причем МСФО 3 "Объединение бизнеса (компаний)" позволяет при объединении бизнеса выделять из гудвилла такой неосязаемый актив, как связи с клиентами.

Отрицательную деловую репутацию организации следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п., и учитывать как доходы будущих периодов.

Будет ошибкой автоматически рассматривать отрицательную деловую репутацию как скидку с цены компании в связи с ее действительно плохой репутацией. Отрицательные разницы могут образоваться и в свете совсем других факторов - временных финансовых трудностей продавца, колебаний курсов валют, экономической ситуации в стране или регионе, умения торговаться, по причине плохого руководства и др. Предполагается, что те же самые активы, но под управлением другого владельца будут приносить прогнозируемые, устраивающие покупателя доходы.

Пример 60. Стоимость чистых активов предприятия составляет 711 000 руб. Предприятие было продано за 680 000 руб.

Соответственно, величина превышения балансовой стоимости активов и обязательств предприятия над его продажной стоимостью в сумме 31 000 руб. (711 000 - 680 000) составит:

- в налоговом учете предприятия - скидку к цене предприятия;

- в бухгалтерском учете - отрицательную деловую репутацию.

Согласно МСФО 3 "Объединение компаний" отрицательная деловая репутация представляет собой отрицательную разницу между затратами на приобретение и долей организации-покупателя в справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств.

Отрицательная деловая репутация возникнет в том случае, если предприятие оказалось дешевле балансовой стоимости его активов. Бухгалтер учитывает ее как доход будущих периодов на счете 98 "Доходы будущих периодов". А затем ее равномерно списывают на операционные доходы предприятия. В учете это отражается такими проводками:

Дебет 76 Кредит 98

- отражена отрицательная деловая репутация;

Дебет 98 Кредит 91

- списана часть отрицательной деловой репутации на прочие доходы.

Пример 61. Воспользуемся данными из предыдущего примера (см. пример 35).

Итак, ЗАО "Мистер" (г. Груздев) было реализовано как имущественный комплекс ООО "Икс" (г. Груздев).

Продажная стоимость предприятия составила 3 000 000 руб. (ниже балансовой стоимости реализованного имущества).

НДС согласно выставленному счету-фактуре (см. пример 36) равен 342 158,71 руб.

Государственная пошлина за регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс составляет 3000 руб. Распределение государственной пошлины между активами предприятия будет произведено следующим образом:

3000 руб. : 5 990 470 руб. = 0,000500795 - коэффициент распределения.

Таблица 24. Таблица распределения сумм госпошлины между активами

Наименование имущества	Сумма	Сумма расходов на регистрацию, относящаяся к данному активу, руб.	Дебет
Нематериальные активы	15 000	7,51 (15 000 руб. x 0,000500795)	08
Основные средства	345 400	172,97 (345 400 руб. x 0,000500795)	08
Ценные бумаги	150 000	75,12 (150 000 руб. x 0,000500795)	58
Товары, облагаемые НДС	4 119 800	2 063,18 (4 119 800 руб. x 0,000500795)	41
Товары, не облагаемые НДС	480 250	240,51 (480 250 руб. x 0,000500795)	41
Дебиторская задолженность	880 020	440,71 (880 020 руб. x 0,000500795)	91
Баланс	5 990 470	3 000,00	

Отразим в учете поступающие активы и обязательства:

Дебет 08 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 15 000 руб. - оприходованы нематериальные активы, полученные в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 08 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 7,51 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к нематериальным активам;

Дебет 04 Кредит 08

- 15 007,51 руб. - введены в эксплуатацию нематериальные активы, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 08 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 345 400 руб. - оприходованы основные средства, полученные в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 08 Кредит 76

- 172,97 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к основным средствам;

Дебет 01 Кредит 08

- 345 572,97 руб. - введены в эксплуатацию основные средства, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 58 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 150 000 руб. - оприходованы ценные бумаги, полученные в составе имущественного комплекса;

Дебет 58 Кредит 76

- 75,12 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к ценным бумагам;

Дебет 41, субсчет "Товары, облагаемые НДС", Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 4 119 800 руб. - оприходованы товары, облагаемые НДС, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 41, субсчет "Товары, облагаемые НДС", Кредит 76

- 2063,18 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к товарам, облагаемым НДС;

Дебет 41, субсчет "Товары, не облагаемые НДС", Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 480 250 руб. - оприходованы товары, не облагаемые НДС, приобретенные в составе предприятия как имущественного комплекса;

Дебет 41, субсчет "Товары, необлагаемые НДС", Кредит 76

- 240,51 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к товарам, не облагаемым НДС;

Дебет 76 (62) Кредит 76 субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 880 020 руб. - оприходована дебиторская задолженность;

Дебет 91 Кредит 76

- 440,71 руб. - отражена доля расходов на государственную регистрацию имущественного комплекса, относящаяся к дебиторской задолженности.

Аналогично примеру 59, когда цена продажи предприятия как имущественного комплекса была выше балансовой стоимости активов, общая сумма активов, поступивших от ЗАО "Мистер", составила 5 990 470 руб. (15 000 + 345 400 + 150 000 + 4 119 800 + 480 250 + 880 020).

Будет отражена в учете и переданная кредиторская задолженность:

Дебет 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер", Кредит 60, 66, 67, 70, 76 и др.

- 2 800 000 руб. - отражена поставленная на учет кредиторская задолженность, переданная в ходе купли-продажи имущественного комплекса.

Задолженность перед ЗАО "Мистер" (разница между кредитовым и дебетовым оборотом счета 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер") по учетным данным составляет 3 190 470 руб. (5 990 470 - 2 800 000).

А продано предприятие за 3 000 000 руб.

При этом необходимо учесть и сумму выставленного НДС.

Дебет 19 Кредит 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер"

- 342 158,71 руб. - отражена сумма НДС, указанная в сводном счете-фактуре;

Дебет 68, субсчет "Расчеты по НДС", Кредит 19

- 342 158,71 руб. - возмещен из бюджета НДС, выставленный продавцом бизнеса при продаже предприятия как имущественного комплекса.

В итоге получим отрицательную деловую репутацию организации в сумме 532 628,71 руб. (3 000 000 - 3 190 470 - 342 158,71), которая будет отражена в учете следующим образом:

Дебет 76 Кредит 98

- 532 628,71 руб. - отражена отрицательная деловая репутация.

Теперь по кредиту счета 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер", числится сумма 3 000 000 руб. (3 190 470 + 342 158,71 - 532 628,71), которую и необходимо погасить:

Дебет 76, субсчет "Расчеты с ЗАО "Мистер", Кредит 51

- 3 000 000 руб. - перечислены деньги ЗАО "Мистер".

МСФО рекомендуют отрицательную деловую репутацию представлять как вычет из актива отчитывающейся компании, а в отчете о прибылях и убытках - как доход.

Обратите внимание, возникновение в бухгалтерском учете нематериального актива "деловая репутация" возможно только в отношении положительной деловой репутации. Отрицательная деловая репутация организации равномерно относится на финансовые результаты организации как операционный доход. В МСФО применяется аналогичный подход.

Что же делать дальше с полученной деловой репутацией?

В соответствии с ПБУ 14/2000 приобретенная деловая репутация организации амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации).

А вот согласно МСФО 3 "Объединение бизнеса (компаний)" деловая репутация, приобретенная при объединении бизнеса, не подлежит амортизации. Вместо этого организация-покупатель должна ежегодно тестировать ее на предмет обесценения. То есть необходимо производить оценку деловой репутации и выявлять ее обесценение (убыток). Если происходящие события или меняющиеся обстоятельства указывают на возможность обесценения деловой репутации, то оценка на обесценение может производиться чаще.

При этом амортизационные отчисления по положительной деловой репутации организации отражаются в бухгалтерском учете путем равномерного уменьшения ее первоначальной стоимости.

Равномерное уменьшение первоначальной стоимости будет происходить при использовании линейного метода начисления амортизации.

Напомним, при линейном способе начисления амортизации годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Также напомним, что амортизационные отчисления по нематериальным активам начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и начисляются до полного погашения стоимости этого объекта либо выбытия этого объекта с бухгалтерского учета в связи с уступкой (утратой) организацией исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Пример 62. При приобретении предприятия как имущественного комплекса в учете покупателя возникла положительная деловая репутация в сумме 2 383 666,21 руб.

Актив был поставлен на учет в составе нематериальных активов 1 ноября 2007 г. Соответственно, амортизация на поставленную на учет деловую репутацию будет начисляться с декабря 2007 г. (с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету).

Принцип допущения непрерывности деятельности выполняется, то есть организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности; следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке.

Отсюда срок амортизации рассматриваемого актива составит 20 лет (240 мес.)

Сумма ежемесячных амортизационных отчислений по данному активу в этом случае составит 9931,94 руб. (2 383 666,21 руб. : 240 мес.).

В учете предприятия в зависимости от оговоренного в учетной политике способа отражения амортизационных отчислений будет отражено:

Вариант 1. Амортизация на предприятии начисляется путем накопления соответствующих сумм на отдельном счете:

Дебет 20, 25, 26, 44 и др. Кредит 05

- 9931,94 руб. - начислена амортизация приобретенного нематериального актива в декабре 2007 г.

Данная проводка будет отражаться ежемесячно до полного погашения стоимости актива (деловой репутации).

При использовании данного способа начисления амортизации при списании актива за счет сумм начисленной амортизации будет делаться дополнительная проводка:

Дебет 05 Кредит 04

- 2 383 666,21 руб. - списана сумма амортизации, начисленной по выбывающим нематериальным активам (деловой репутации).

Вариант 2. Амортизация на предприятии начисляется путем уменьшения первоначальной стоимости объекта:

Дебет 20, 25, 26, 44 и др. Кредит 04

- 9931,94 руб. - начислена амортизация приобретенного нематериального актива в декабре 2007 г.

Данная проводка будет также отражаться ежемесячно, до полного погашения стоимости актива (деловой репутации).

При этом с окончанием сроков полезного использования данного актива (деловой репутации) у предприятия счет 04 "Нематериальные активы" по данному объекту будет закрыт, никаких дополнительных проводок делать не потребуется.

Напомним, что данные цифры принимаются лишь в бухгалтерском учете. В налоговом учете сумма надбавки к цене предприятия (положительная деловая репутация) будет относиться на уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в течение 5 лет, начиная с месяца, следующего за месяцем государственной регистрации права собственности покупателя на предприятие как имущественный комплекс.

Итак, получается, что сроки списания положительной деловой репутации в бухгалтерском и налоговом учете неодинаковы. А значит, образуется налогооблагаемая временная разница, приводящая к образованию отложенных налоговых обязательств.

Пример 63. Положительная деловая репутация равняется 313 610 руб.

Ежемесячно в бухгалтерском учете в течение 20 лет будет списываться по 1306,71 руб. (313 610 руб. : 240 мес.). В налоговом учете ежемесячная сумма списания в течение пяти лет составит 5226,83 руб. (313 610 руб. : 60 мес.).

В учете в течение пяти лет будет отражено:

Дебет 20, 25, 26, 44 и др. Кредит 04

- 1306,71 руб. - начислена амортизация по положительной деловой репутации;

Дебет 68 Кредит 77

- 940,83 руб. - ((5226,83 руб. - 1306,71) x 24%) - отражено отложенное налоговое обязательство.

По прошествии пяти лет и до истечения двадцатилетнего срока амортизации в учете будет отражено:

Дебет 20, 25, 26, 44 и др. Кредит 04

- 1306,71 руб. - начислена амортизация по положительной деловой репутации;

Дебет 77 Кредит 68

- 313,61 руб. - (1306,71 руб. x 24%) - уменьшено (списано) отложенное налоговое обязательство.

Данные цифры легко проверить. Общая сумма отложенных налоговых обязательств за пять лет (60 мес.), накопленная на счете 77 "Отложенные налоговые обязательства", составит 56 449,80 руб. (940,83 руб. x 60 мес.).

По истечении пяти лет срок полезного использования репутации в бухгалтерском учете останется равным 15 лет (180 мес.). При этом общая сумма списаний отложенных налоговых обязательств за этот период составит 56 449,80 руб. (313,61 руб. x 180 мес.). Счет 77 "Отложенные налоговые обязательства" закроеся.

Отрицательная деловая репутация организации в соответствии с методологией бухгалтерского учета должна равномерно относиться на финансовые результаты организации как прочий доход. Возникает вопрос о сроке равномерного списания. Есть две точки зрения при ответе на этот вопрос.

С одной стороны, нормы п. 29 ПБУ 14/2000 говорят о том, что приобретенная деловая репутация организации амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации), не делая никаких исключений для отрицательной деловой репутации. То есть получается, вся деловая репутация (и положительная, и отрицательная) должна списываться в течение 20 лет.

Поэтому и большинство специалистов придерживаются мнения, что отрицательную деловую репутацию необходимо списывать равномерно в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации).

Пример 64. При приобретении предприятия как имущественного комплекса в учете покупателя возникла отрицательная деловая репутация в сумме 532 628,71 руб.

Срок равномерного списания данных доходов будущих периодов составит 20 лет (240 мес.).

Сумма ежемесячных списаний по данному активу будет равна 2219,29 руб. (532 628,71 руб. : 240 мес.).

В учете предприятия ежемесячно в течение 20 лет будет отражаться:

Дебет 98 Кредит 91

- 2219,29 руб. - списана часть отрицательной деловой репутации на прочие доходы, относящиеся к текущему месяцу.

В этом случае также выходит, что сроки учета отрицательной деловой репутации в бухгалтерском и налоговом учете не совпадают. Таким образом, мы можем говорить об образовании вычитаемой временной разницы.

Пример 65. Отрицательная деловая репутация составляет 405 000 руб.

В учете предприятия ежемесячно в течение 20 лет будет отражаться:

Дебет 98 Кредит 91

- 1687,50 руб. - (405 000 руб. : 240 мес.) - списана часть отрицательной деловой репутации на операционные доходы, относящиеся к текущему месяцу;

Дебет 09 Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу на прибыль"

- 97 200 руб. - (405 000 руб. x 24%) - отражен отложенный налоговый актив;

Дебет 99 Кредит 09

- 405 руб. - (1687,50 руб. x 24%) - погашена часть отложенного налогового актива, относящаяся к текущему месяцу.

Есть и другой подход. Согласно ему нет необходимости производить учет доходов, возникших в связи с получением отрицательной деловой репутации в течение такого срока. Данный вывод основывается на том, что, обратившись к дословному прочтению п. 29 ПБУ 14/2000, можем узнать, что приобретенная деловая репутация организации амортизируется в течение двадцати лет.

Но термин "амортизация" применим только к амортизируемому имуществу, которым являются основные средства и нематериальные активы.

Нематериальным активом, как мы уже указали, является только положительная деловая репутация. Отрицательная деловая репутация будет представлять собой доходы будущих периодов. Поэтому отрицательная деловая репутация амортизироваться попросту не может.

На этом основании можно сделать вывод, что отрицательная деловая репутация должна списываться равномерно, но срок ее списания не установлен. Следовательно, этот срок должен быть определен руководством организации.

Пример 66. В приказе об учетной политике ООО "Квест" оговорено следующее.

Выписка из приказа об учетной политике предприятия

В случае возникновения в учете организации отрицательной деловой репутации установить срок для равномерного списания возникших сумм отрицательной деловой репутации на финансовые результаты организации как прочий доход в количестве трех месяцев.

В этом случае при возникновении отрицательной деловой репутации в сумме 532 628,71 руб. ежемесячно необходимо списывать на доходы 177 542, 90 руб. (532 628,71 руб. : 3 мес.).

В учете ежемесячно будет отражаться:

Дебет 98 Кредит 91

- 177 542, 90 руб. - списана часть отрицательной деловой репутации на прочие доходы, относящиеся к текущему месяцу.

Напомним, что данные цифры принимаются лишь в бухгалтерском учете. В налоговом учете сумма скидки к цене предприятия (отрицательная деловая репутация) будет отнесена на увеличение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в том месяце, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на предприятие как имущественный комплекс, то есть в налоговом учете налогооблагаемый доход конкретного текущего месяца составит сразу 532 628,71 руб.

Списание сумм отрицательной деловой репутации на доходы предприятия в течение не 20 лет, а меньшего срока поможет уменьшить или вовсе устранить разницы, которые возникнут между бухгалтерским и налоговым учетом.

8. ЗАЩИТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Итак, деловая репутация - это и есть та разница между стоимостью активов и обязательств предприятия по балансу и величиной продажной стоимости.

И пусть будет справедливым, что фактически разницу между продажной ценой и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу организации не всегда можно обозначить как деловую репутацию организации. То, что формально мы считаем деловой репутацией, фактически чаще всего представляет собой не только действительную деловую репутацию организации, но и возросшую и не переоцененную стоимость активов. Можно согласиться с А.Н. Козыревым, который в материале "Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов" (Центральный экономико-математический институт Академии наук РФ) пришел к следующим выводам: "Разность между ценой купли-продажи фирмы и стоимостью ее чистых активов отражалась в балансе как goodwill. Однако с ростом экономики, основанной на знаниях, такая практика перестала быть адекватной действительности. Согласно опубликованным в 1994 г. данным комиссии по бухгалтерским стандартам суммы, выплачиваемые за goodwill, возросли с 1% в 1976 г. до 44% в 1986 г. В 1996 г., т.е. еще 10 лет спустя, стало понятно, что относить указанную разность на goodwill не имеет смысла, так как она составляет до 90% от суммы сделок. Соответственно, изменилась практика учета".

Тем не менее, не вдаваясь в дискуссии, как правильно "обзывать" эту разницу и для простоты обозначая ее деловой репутацией, выскажем, как нам кажется, бесспорную мысль, что величина этой разницы в очень сильной степени зависит от имеющейся на текущий момент времени репутации предприятия. Соответственно, это отразится и на величине продажной стоимости бизнеса.

Пример 67. Собственники завода ОАО "Плавский сырзавод" решили продать предприятие как имущественный комплекс. Покупатель, оценив, что завод действующий, имеющий серьезные деловые связи, обширную клиентскую базу, устойчивое финансовое положение, был готов заплатить 80 млн руб.

Однако возникшие в деловых кругах слухи о серьезных упущениях в финансовой отчетности предприятия и грозящих предприятию штрафных санкциях поставили под угрозу всю сделку. В конечном итоге покупатель заплатил 70 млн руб. вместо первоначальных 80 млн руб.

Неудивительно, что одним из методов "сбить" цену при недружественном слиянии и поглощении будет распространение сведений, порочащих продукцию организации, саму организацию, ее руководство и т.п.

Пленум Верховного Суда РФ в Постановлении от 24.02.2005 N 3 прямо указал, что деловая репутация юридических лиц является одним из условий их успешной деятельности.

И если с распространяемыми слухами бороться очень трудно, то зачастую методы распространения порочащих сведений не такие примитивные - статьи в газетах, выступления в телеэфире и т.п.

Поэтому немаловажным становится вопрос защиты деловой репутации организации, особенно в свете планируемой продажи бизнеса. В этой связи будет нелишним ознакомиться с теми методами, которые законодательство представляет для защиты деловой репутации организации, решениями, которые выносят арбитражные суды в отношении защиты деловой репутации организации.

Нормы и требования в отношении защиты чести, достоинства и деловой репутации установлены в ст. 152 ГК РФ.

Вообще в названной статье оговаривается пункт о защите деловой репутации гражданина, однако п. 7 данной статьи определяет, что правила о защите деловой репутации гражданина соответственно применяются к защите деловой репутации юридического лица.

Но и кроме норм ст. 152 ГК РФ для защиты деловой репутации можно руководствоваться пп. 1 п. 1 ст. 14 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ "О защите конкуренции", который требует недопущения недобросовестной конкуренции, в том числе и в виде распространения ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации.

Статья 43 Закона РФ от 27.12.1991 N 2124-1 "О средствах массовой информации" говорит о том, что гражданин или организация вправе потребовать от редакции опровержения не соответствующих действительности и порочащих их честь и достоинство сведений, которые были распространены в данном средстве массовой информации. Если редакция средства массовой информации не располагает доказательствами того, что распространенные им сведения соответствуют действительности, она обязана опровергнуть их в том же средстве массовой информации.

Ущемление деловой репутации возможно и путем распространения недобросовестной рекламы. Так, Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ "О рекламе" (пп. 2 п. 2 ст. 5) признает недобросовестной рекламу, которая порочит честь, достоинство или деловую репутацию лица, в том числе конкурента.

Определение Конституционного Суда РФ от 4 декабря 2003 г. N 508-О поясняет, что отсутствие прямого указания в законе на способ защиты деловой репутации юридических лиц не лишает их права предъявлять требования о компенсации убытков, в том числе нематериальных, причиненных умалением деловой репутации, или нематериального вреда, имеющего свое собственное содержание (отличное от содержания морального вреда, причиненного гражданину), которое вытекает из существа нарушенного нематериального права и характера последствий этого нарушения (п. 2 ст. 150 ГК РФ). Данный вывод основан на положении ст. 45 (ч. 2) Конституции РФ, в соответствии с которым каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом.

Конституционный Суд РФ учел и нормы Конвенции о защите прав человека и основных свобод, являющейся в соответствии со ст. 15 (ч. 4) Конституции РФ составной частью правовой системы Российской Федерации, которые допускают взыскание с государства, виновного в нарушении ее положений, справедливой компенсации потерпевшей стороне, в том числе юридическому лицу, для обеспечения действительности права на справедливое судебное разбирательство (ст. 41). Именно на основе данных норм Европейский Суд по правам человека в решении от 6 апреля 2000 г. по делу "Компания Комингерсол С.А." против Португалии" пришел к выводу о том, что суд не может исключить возможность присуждения коммерческой компании компенсации за нематериальные убытки, которые "могут включать виды требований, являющиеся в большей или меньшей степени "объективными" или "субъективными". Среди них необходимо принять во внимание репутацию компании, неопределенность в планировании решений, препятствия в управлении компанией (для которых не существует четкого метода подсчета) и,

наконец, хотя и в меньшей степени, беспокойство и неудобства, причиненные членам руководства компании".

Таким образом, юридическое лицо может защищать свою деловую репутацию, требовать возмещения, в том числе и нематериального вреда.

Аналогичный вывод сделал и Президиум ВАС РФ в Постановлении от 23.01.2007 N 11984/06 по делу N А79-2305/2006, а также ВАС РФ в Определении от 03.11.2006 N 11984/06 по делу N А79-2305/2006.

Прокомментируем, что не все суды твердо придерживаются таких суждений. Например, ФАС Уральского округа в Постановлении от 10.05.2007 N Ф09-3397/07-С6 по делу N А60-18790/2006 и многие другие суды используют довод, что нравственные и физические страдания может испытывать только физическое лицо, юридическое лицо не вправе претендовать на компенсацию морального вреда. Юридическое лицо вправе ставить вопрос о компенсации убытков.

Формально получается действительно так. В п. 2 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 20.12.1994 N 10 "Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда" указано, что под моральным вредом понимаются нравственные или физические страдания, причиненные действиями (бездействием), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство личности, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна и т.п.), или нарушающими его личные неимущественные права (право на пользование своим именем, право авторства и другие неимущественные права в соответствии с законами об охране прав на результаты интеллектуальной деятельности) либо нарушающими имущественные права гражданина. Моральный вред, в частности, может заключаться в нравственных переживаниях в связи с утратой родственников, невозможностью продолжать активную общественную жизнь, потерей работы, раскрытием семейной, врачебной тайны, распространением не соответствующих действительности сведений, порочащих честь, достоинство или деловую репутацию гражданина, временным ограничением или лишением каких-либо прав, физической болью, связанной с причиненным увечьем, иным повреждением здоровья, либо в связи с заболеванием, перенесенным в результате нравственных страданий, и др.

Если бы речь шла просто о точности используемых терминов, то вопрос бы не стоял так остро. Но ведь зачастую рассчитать убытки, нанесенные выходом в свет статьи с порочащими предприятие данными, попросту нельзя. Получается, что если речь не может идти о компенсации морального вреда, то действительный вред просто отсутствует.

Однако такой подход трудно назвать обоснованным.

Поэтому нельзя не приветствовать вердикты судов, которые более вдумчиво подходят к решению проблемы, присуждая компенсацию организациям в качестве возмещения ущерба, нанесенного деловой репутации. Так, ФАС Волго-Вятского округа в Постановлении от 08.12.2005 N А43-5790/2005-4-127 взыскал с ответчика с учетом его вины и размера причиненного вреда денежную компенсацию в размере 100 000 руб., ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлении от 23.04.2007 N А10-4413/06-Ф02-2008/07, А10-4413/06-Ф02-2072/07 по делу N А10-4413/06 увеличил размер компенсации до 200 000 руб. И это не рекорд.

Дополнительным Постановлением ФАС Московского округа от 03.05.2005 N КГ-А40/1052-05 с ответчика было взыскано 30 000 000 руб. в возмещение нематериального вреда, причиненного умалением деловой репутации, хотя истец требовал 300 000 000 руб.

По мнению судей ФАС Дальневосточного округа, изложенному в Постановлении от 17.04.2007, 10.04.2007 N Ф03-А24/07-1/635 по делу N А24-5404/06-17 моральный вред в пользу юридического лица может быть взыскан при условии, что истец представит документальное подтверждение причинения ему вреда распространением сведений, порочащих его деловую репутацию.

Аналогичный вывод сделал ФАС Поволжского округа в Постановлении от 10.05.2006 N А65-11034/05-СГЗ-28.

ФАС Московского округа в Постановлении от 30.03.2005 N КГ-А40/1052-05 указал, что размер компенсации морального вреда определяется судом в зависимости от характера причиненных потерпевшему физических и нравственных страданий, а также степени вины причинителя вреда в случаях, когда вина является основанием возмещения вреда. При определении размера компенсации вреда должны учитываться требования разумности и справедливости.

Обобщим решения арбитражных судов, связанные с защитой деловой репутации юридических лиц.

Что считать сведениями,
порочащими деловую репутацию организации

Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 23 сентября 1999 г. N 46 "Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с защитой деловой репутации" ((далее по

тексту - Информационное письмо ВАС РФ N 46), п. 11), относит к сведениям, порочащим деловую репутацию организации, только те сведения, в которых дается оценка деятельности именно организации, но не ее должностных лиц. Так, сведения о том, что руководитель организации незаконно увольняет сотрудников, не могут быть признаны порочащими деловую репутацию организации в связи с тем, что в них дается оценка действий руководителя организации - физического лица, а не организации в целом.

ФАС Волго-Вятского округа в Постановлении от 13.07.2005 N A28-23270/2004-548/24 обоснованно указал на то, что информирование потребителей о том, что истец не включен в реестр предприятий по ремонту и техническому обслуживанию контрольно-кассовых машин, не является распространением сведений, порочащих честь, достоинство и деловую репутацию, и соответствует фактическим обстоятельствам дела.

Пункт 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 N 3 "О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц" (далее по тексту - Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 3) посвящен подробному анализу того, какие сведения можно считать порочащими, не соответствующими действительности.

Под распространением сведений, порочащих честь и достоинство граждан или деловую репутацию граждан и юридических лиц, следует понимать опубликование таких сведений в печати, трансляцию по радио и телевидению, демонстрацию в кинохроникальных программах и других средствах массовой информации, распространение в сети Интернет, а также с использованием иных средств телекоммуникационной связи, изложение в служебных характеристиках, публичных выступлениях, заявлениях, адресованных должностным лицам, или сообщение в той или иной, в том числе устной, форме хотя бы одному лицу. Сообщение таких сведений лицу, которого они касаются, не может признаваться их распространением, если лицом, сообщившим данные сведения, были приняты достаточные меры конфиденциальности, с тем чтобы они не стали известны третьим лицам.

Судам следует иметь в виду, что в случае если не соответствующие действительности порочащие сведения были размещены в сети Интернет на информационном ресурсе, зарегистрированном в установленном законом порядке в качестве средства массовой информации, при рассмотрении иска о защите чести, достоинства и деловой репутации необходимо руководствоваться нормами, относящимися к средствам массовой информации.

Пример 68. ЗАО "Фирма "Евростройпроект" обратилось к ООО "Богородский РБУ" с претензией, в которой сообщило истцу о том, что поставленный в период с 20.07.2006 по 26.07.2007 бетон марки М-300 был с низким показателем прочности, что повлекло невозможность эксплуатации выполненной ответчиком работы по устройству полов.

ООО "Богородский РБУ", полагая, что сведения, содержащиеся в претензии, являются порочащими его деловую репутацию как поставщика и не соответствуют действительности, обратился в суд с иском.

Арбитражный суд отказал в удовлетворении исковых требований, основываясь на том, что истцом не представлены доказательства факта распространения указанных в претензии сведений третьим лицам, например путем размещения их ответчиком в средствах массовой информации, или другие способы доведения данных сведений до неопределенного круга лиц. Суд указал на то, что в данном случае имеет место не распространение не соответствующих действительности порочащих сведений, а реализация ответчиком своего права как стороны договора, заключенного между ЗАО "Фирма "Евростройпроект" и ООО "Богородский РБУ", в связи с чем предъявление ответчиком претензии не может расцениваться судом как нарушение прав истца.

Основание: Постановления ФАС Московского округа от 27.12.2006, 11.01.2007 N КГ-А40/12583-06 по делу N А40-23899/06-26-159.

Не соответствующими действительности сведениями являются утверждения о фактах или событиях, которые не имели места в реальности в то время, к которому относятся оспариваемые сведения. Не могут рассматриваться как не соответствующие действительности сведения, содержащиеся в судебных решениях и приговорах, постановлениях органов предварительного следствия и других процессуальных или иных официальных документах, для обжалования и оспаривания которых предусмотрен иной установленный законами судебный порядок (например, не могут быть опровергнуты в порядке ст. 152 ГК РФ сведения, изложенные в приказе об увольнении, поскольку такой приказ может быть оспорен только в порядке, предусмотренном Трудовым кодексом Российской Федерации).

Порочащими, в частности, являются сведения, содержащие утверждения о нарушении гражданином или юридическим лицом действующего законодательства, о совершении нечестного поступка, неправильном, неэтичном поведении в личной, общественной или политической жизни, недобросовестности при осуществлении производственно-хозяйственной и предпринимательской

деятельности, нарушении деловой этики или обычаев делового оборота, которые умаляют честь и достоинство гражданина или деловую репутацию гражданина либо юридического лица.

Пример 69. Суд удовлетворил исковые требования об опубликовании опровержения порочащих деловую репутацию сведений, т.к. распространенные сведения носят порочащий характер, поскольку утверждение о связи истца с криминальными кругами и использование им в своей профессиональной деятельности противоправных методов для достижения коммерческих целей умаляет его деловую репутацию (Постановление ФАС Московского округа от 17.08.2005 N КГ-А40/6219-05-П).

Предъявление иска о защите деловой репутации организации, требования в иске

Пунктом 5 ч. 1 ст. 33 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации установлена специальная подведомственность арбитражным судам дел о защите деловой репутации в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности. При этом согласно ч. 2 названной статьи указанные дела рассматриваются арбитражными судами независимо от того, кто является участником правоотношений, из которых возникли спор или требование, - юридические лица, индивидуальные предприниматели или иные организации и граждане. Исходя из этого дела о защите деловой репутации в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности не подведомственны судам общей юрисдикции. Если сторонами спора о защите деловой репутации будут юридические лица или индивидуальные предприниматели в иной сфере, не относящейся к предпринимательской и иной экономической деятельности, то такой спор подведомствен суду общей юрисдикции (п. 3 Постановления Пленума Верховного Суда РФ N 3).

Для того чтобы иметь основание предъявить иск о защите деловой репутации юридического лица, необходимо наличие факта о распространении сведений, которые должны относиться к конкретному лицу и носить порочащий характер (ФАС Уральского округа в Постановлении от 02.03.2005 N Ф09-360/05-ГК).

При этом законом не предусмотрено обязательное предварительное обращение с таким требованием к ответчику, в том числе и в случае, когда иск предъявлен к редакции средства массовой информации, в котором были распространены указанные выше сведения. Вместе с тем гражданин вправе обратиться с требованием об опровержении таких сведений непосредственно к редакции соответствующего средства массовой информации, а отказ в опровержении либо нарушение установленного законом порядка опровержения могут быть обжалованы в суд (п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ N 3).

Суд откажет в удовлетворении исковых требований о защите деловой репутации в ситуации, если:

- в оспариваемой статье говорилось не об истце, а о другом юридическом лице (Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 20.05.2004 N А79-4823/2003-СК2-4799);
- из текста публикации не следует, что содержащиеся в ней сведения относятся к истцу. В статье название истца не упоминается, в ней не приводятся признаки, позволяющие определить, что в публикации речь идет об обществе (Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 22.02.2006 N Ф08-336/2006 по делу N А15-1383/2005);
- отдельные сведения, которые оспариваются, соответствуют действительности (Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 04.11.2004 N А33-19410/03-С2-Ф02-4460/04-С2);
- речь идет об оценочных суждениях журналистов, ответственность за которые законом не предусмотрена (Постановления ФАС Восточно-Сибирского округа от 21.03.2007 N А69-1364/06-5-Ф02-1329/07 по делу N А69-1364/06-5, от 04.11.2004 N А33-19410/03-С2-Ф02-4460/04-С2, Постановления ФАС Московского округа от 16.05.2007, от 21.05.2007 N КГ-А40/4117-07 по делу N А40-33871/06-15-241, от 07.05.2007, 14.05.2007 N КГ-А40/2516-07 по делу N А40-47587/06-67-255).

Соответственно, частью задачей суда становится необходимость анализа словесно-смысловых конструкций, содержащихся в приведенных в иске фрагментах письма, с целью установления того, относятся ли распространенные в письме сведения к утверждениям о фактах, либо они представляют собой оценочные суждения ответчика (Постановления ФАС Московского округа от 15.11.2006, 20.11.2006 N КГ-А40/10074-06 по делу N А40-2757/06-26-28, от 26.06.2006 N КГ-А40/4636-06 по делу N А40-30912/04-20-107).

Тем не менее не всякое оценочное мнение может остаться безнаказанным.

В соответствии с п. 9 Постановления Пленума Верховного Суда РФ N 3 лицо, которое полагает, что высказанное оценочное суждение или мнение, распространенное в средствах массовой информации, затрагивает его права и законные интересы, может использовать предоставленное ему п. 3 ст. 152 ГК РФ и ст. 46 Закона Российской Федерации "О средствах массовой информации" право на ответ, комментарий, реплику в том же средстве массовой

информации в целях обоснования несостоятельности распространенных суждений, предложив их иную оценку. Если субъективное мнение было высказано в оскорбительной форме, унижающей честь, достоинство или деловую репутацию истца, на ответчика может быть возложена обязанность компенсации морального вреда, причиненного истцу оскорблением (ст. 130 Уголовного кодекса Российской Федерации, ст. ст. 150, 151 ГК РФ).

ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлении от 09.02.2006 N А19-7045/05-10-Ф02-6948/05-С2 прокомментировал, что если в информации, опубликованной в газете, содержатся не только оценочные, эмоциональные суждения, мнение журналистов, но и сведения о фактических обстоятельствах, не соответствующих действительности, то иск о защите деловой репутации юридического лица может быть удовлетворен.

Вообще грань между оценочными суждениями и фактами зачастую так малозаметна, что неудивительно, что и мнения судов могут быть совершенно неожиданными.

ФАС Московского округа в Постановлении от 07.04.2005 N КГ-А40/1574-05 рассмотрел ситуацию, когда фрагмент спорной статьи содержал информацию (сообщение) о том, что "Он (К.) считает, что бывший президент "Сити" оформила документы о расторжении договора задним числом".

Так вот, суд посчитал: то обстоятельство, что в названном фрагменте статьи имеется ссылка, выражающая мнение К., - "Он (К.) считает..." - не является основанием для вывода о том, что эта информация не содержит в себе сведений, поскольку в рассматриваемой ситуации правовое значение имеет не форма, а содержание сообщения.

"Истец требует от суда запретить ответчику осуществлять определенные действия относительно тех гражданских прав, которые, по мнению истца, могут возникнуть в будущем" (п. 9 Информационного письма ВАС РФ N 46). Такой вывод суда основан на том, что запрещение ответчику подготавливать и распространять новую информацию, касающуюся истца, не может быть удовлетворено по той причине, что на момент рассмотрения судом дела не соответствующая действительности и порочащая деловую репутацию истца информация не существовала. Следовательно, отсутствует сам факт нарушения прав истца, к которому могут быть применены обеспечительные меры.

"Сведения, которые истец требует опровергнуть, содержатся в официальных документах и соответствуют действительности".

Так, ФАС Дальневосточного округа в Постановлении от 27.12.2004 N Ф03-А04/04-1/3587 обоснованно заключил, что по смыслу ст. 152 ГК РФ не могут рассматриваться требования об опровержении сведений, содержащихся в судебных решениях и приговорах, постановлениях органов предварительного следствия и других официальных документах, для обжалования которых предусмотрен иной, установленный законами, порядок. К аналогичному выводу пришел ФАС Московского округа в Постановлении от 15.08.2006 N КГ-А40/7530-06 по делу N А40-78821/05-93-632.

"Факты в заявлении адресованы контролирующему органу".

ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 15.04.2004 N А56-27279/02 разъяснил, что факты, изложенные в заявлении, направленном гражданином Коваленко В.Д. в региональное отделение ФКЦБ, не могут считаться распространенными, поскольку адресованы контролирующему органу. Гражданин Коваленко В.Д., являясь клиентом истца, вправе требовать проверки соблюдения обществом законодательства о рынке ценных бумаг.

"Опубликованные сведения имеют автора" (п. 10 Информационного письма ВАС РФ N 46).

Судьи размышляли следующим образом. В силу ст. 56 Закона Российской Федерации "О средствах массовой информации" автор несет ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации наряду с редакцией газеты. Он наиболее полно осведомлен о тех данных, которые были использованы им в распространенных сведениях. Поэтому когда сведения, порочащие деловую репутацию юридического лица, распространены средством массовой информации и указан автор этих сведений, то он вместе со средством массовой информации должен быть ответчиком по иску об опровержении оспариваемых сведений. Привлечение автора в качестве одного из ответчиков является необходимым, поскольку он является заинтересованным лицом в деле и решение может повлечь для него определенные правовые последствия.

Пункт 5 Постановления Пленума Верховного Суда РФ N 3 и Постановление ФАС Поволжского округа от 09.11.2005 N А06-3023/1-12/04 содержит аналогичные выводы - то, что надлежащими ответчиками по искам о защите чести, достоинства и деловой репутации являются авторы не соответствующих действительности порочащих сведений, а также лица, распространившие эти сведения.

В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ N 3 приводится перечень обстоятельств, при отсутствии хотя бы одного из которых иск не может быть удовлетворен судом: факт распространения ответчиком сведений об истце, порочащий характер этих сведений и несоответствие их действительности.

При подаче иска в суд важно учесть и то, что юридическое лицо, в отношении которого распространены сведения, порочащие его честь, достоинство или деловую репутацию, вправе наряду с опровержением таких сведений требовать возмещения убытков и морального вреда, причиненных их распространением (п. 5 ст. 152 ГК РФ).

Опровержение порочащих сведений

Если сведения, порочащие честь, достоинство или деловую репутацию юридического лица, распространены в средствах массовой информации, они должны быть опровергнуты в тех же средствах массовой информации. Если указанные сведения содержатся в документе, исходящем от организации, такой документ подлежит замене или отзыву (п. 2 ст. 152 ГК РФ).

Порядок опровержения в иных случаях устанавливается судом.

Заинтересованное лицо вправе в судебном порядке требовать опровержения средством массовой информации сведений, порочащих его деловую репутацию, без предварительного обращения к нему с таким требованием (п. 1 Информационного письма ВАС РФ N 46).

И даже освобождение средства массовой информации от ответственности за распространение сведений, не соответствующих действительности, не может служить основанием для отказа от опубликования опровержения таких сведений (п. 8 Информационного письма ВАС РФ N 46).

Если решение суда не выполнено, суд вправе наложить на нарушителя штраф, взыскиваемый в размере и в порядке, предусмотренных процессуальным законодательством, в доход РФ. Уплата штрафа не освобождает нарушителя от обязанности выполнить предусмотренное решением суда действие (п. 4 ст. 152 ГК РФ).

Порочащие сведения могут распространяться и в форме писем. Если отправитель письма известен и письмо, содержащее порочащие деловую репутацию сведения, направлено третьему лицу, опровержение таких сведений может быть произведено путем обяания его автора направить указанному лицу новое письмо с опровержением изложенной ранее информации (п. 3 Информационного письма ВАС РФ N 46).

Если же, несмотря на все ухищрения, установить лицо, распространившее сведения, порочащие честь, достоинство или деловую репутацию юридического лица, невозможно (например, при направлении анонимных писем в адрес граждан и организаций, либо при распространении сведений в сети Интернет лицом, которое невозможно идентифицировать), лицо, в отношении которого такие сведения распространены, вправе обратиться в суд с заявлением о признании распространенных сведений не соответствующими действительности (п. 6 ст. 152 ГК РФ). Такое заявление рассматривается в порядке особого производства (подраздел IV Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации) (п. 2 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 N 3 "О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц").

Ответственность за распространение порочащих сведений

Обратиться с иском в суд о возмещении убытков, причиненных распространением сведений, не соответствующих действительности, можно и при отсутствии в иске требований об опровержении таких сведений в средстве массовой информации (п. 1 Информационного письма ВАС РФ N 46).

При этом нужно учесть, что средство массовой информации не будет нести ответственность за распространение сведений, не соответствующих действительности и порочащих деловую репутацию юридического лица, если оно дословно воспроизвело сообщение, опубликованное другим средством массовой информации, которое может быть установлено и привлечено к ответственности. Об этом говорится в п. 7 Информационного письма ВАС РФ N 46.

Пункт 6 Информационного письма ВАС РФ N 46 комментирует, что требования о возмещении убытков подлежат удовлетворению, если истец докажет, что они возникли вследствие распространения сведений, не соответствующих действительности.

Если действия лица, распространившего не соответствующие действительности порочащие сведения, содержат признаки преступления, предусмотренного ст. 129 "Клевета" Уголовного кодекса РФ, потерпевший вправе обратиться в суд с заявлением о привлечении виновного к уголовной ответственности, а также предъявить иск о защите чести и достоинства или деловой репутации в порядке гражданского судопроизводства (п. 6 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 N 3 "О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц").

Статья 129 УК РФ за клевету, то есть распространение заведомо ложных сведений, порочащих честь и достоинство другого лица или подрывающих его репутацию, предусматривает наказание в виде штрафа в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной

платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев, либо обязательными работами на срок от ста двадцати до ста восьмидесяти часов, либо исправительными работами на срок до одного года.

Клевета, содержащаяся в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации, наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок от одного года до двух лет, либо арестом на срок от трех до шести месяцев.

Если деловая репутация предприятия пострадала в результате распространения рекламы, то нарушитель может быть привлечен к административной ответственности. В соответствии со ст. 14.3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях нарушение рекламодателем, рекламопроизводителем или рекламораспространителем законодательства о рекламе влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до двух тысяч пятисот рублей; на должностных лиц - от четырех тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридические лица - от сорока тысяч до пятисот тысяч рублей.

9. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ БИЗНЕСА

9.1. Принятие решения о купле-продаже полномочным органом юридического лица

Порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, права и обязанности их акционеров и участников, а также защиту прав и интересов акционеров и участников определяют:

- Федеральный закон N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (далее по тексту - Закон об ООО);

- Федеральный закон N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" (далее по тексту - Закон об АО). Оба названных нормативных акта содержат схожие нормы в отношении следующего.

Решение о совершении крупной сделки принимается общим собранием участников общества (п. 3 ст. 46 Закона об ООО), крупная сделка должна быть одобрена советом директоров (наблюдательным советом) общества или общим собранием акционеров (п. 1 ст. 79 Закона об АО).

Закон об ООО также определяет, что в случае образования в обществе совета директоров (наблюдательного совета) принятие решений о совершении крупных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, стоимость которого составляет от 25 до 50 процентов стоимости имущества общества, может быть отнесено уставом общества к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества.

При этом в законодательстве под крупной сделкой понимается сделка (в том числе заем, кредит, залог, поручительство) или несколько взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату, предшествующую дню принятия решения о совершении таких сделок. Уставом общества может быть предусмотрен и более высокий размер крупной сделки.

Стоимость отчуждаемого обществом в результате крупной сделки имущества определяется на основании данных его бухгалтерского учета, а стоимость приобретаемого обществом имущества - на основании цены предложения.

Пленум ВАС РФ в Постановлении от 18.11.2003 N 19 "О некоторых вопросах применения Федерального закона "Об акционерных обществах" (далее по тексту - Постановление Пленума ВАС РФ N 19) разъяснил, что, решая вопрос о том, подлежит ли данная сделка отнесению к крупной, ее сумму (размер) следует определять исходя из стоимости приобретаемого или отчуждаемого имущества (передаваемого в залог, вносимого в качестве вклада в уставный капитал и т.п.) без учета дополнительных начислений (неустоек, штрафов, пеней), требования об уплате которых могут быть предъявлены к соответствующей стороне в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств. В случае отчуждения или возникновения возможности отчуждения имущества с балансовой стоимостью активов общества сопоставляется стоимость такого имущества, определенная по данным бухгалтерского учета, а в случае приобретения имущества - цена его приобретения.

В п. п. 2 и 3 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 13.03.2001 N 62 "Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением хозяйственными обществами крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность" (далее по тексту -

Информационное письмо Президиума ВАС РФ N 62) было дополнительно разъяснено, что при определении балансовой стоимости активов общества на дату принятия решения о совершении крупной сделки учитывается сумма активов по последнему утвержденному балансу общества без уменьшения ее на сумму долгов (обязательств). То есть при такой оценке говорить о расчете стоимости чистых активов будет необоснованно. Поэтому суд при вынесении решения обоснованно не исключил из общей стоимости активов часть, которая составляла сумму его долгов (невыполненных обязательств). Немаловажно учесть и то, что при решении вопроса об отнесении сделки к крупной необходимо сопоставлять стоимость имущества, являющегося предметом сделки, с балансовой стоимостью активов общества, а не с размером его уставного капитала.

А вот сделки, совершаемые в процессе обычной хозяйственной деятельности общества, не признаются крупными.

При этом Пленум ВАС РФ (п. 30 Постановление Пленума ВАС РФ N 19) привел и примеры сделок, совершаемых в процессе обычной хозяйственной деятельности общества. В частности, к таким сделкам могут относиться сделки по приобретению обществом сырья и материалов, необходимых для осуществления производственно-хозяйственной деятельности, реализации готовой продукции, получению кредитов для оплаты текущих операций (например, на приобретение оптовых партий товаров для последующей реализации их путем розничной продажи).

Продажа предприятия как имущественного комплекса предусматривает реализацию всех активов предприятия и не является обычной в хозяйственной деятельности общества.

Следовательно, продажа предприятия как имущественного комплекса будет представлять собой крупную сделку, которая должна получить дополнительное одобрение полномочного органа юридического лица.

Очень возможно, что и для покупателя покупка бизнеса будет являться крупной сделкой, требующей наличия дополнительного согласия на нее собственников (участников, акционеров).

Так ли обязательно одобрение крупной сделки? В соответствии с п. 5 ст. 46 Закона об ООО крупная сделка, совершенная с нарушением изложенных требований, может быть признана недействительной по иску общества или его участника. Аналогичные нормы содержит п. 6 ст. 79 Закона об АО. Имеются и судебные решения, признавшие крупные сделки недействительными в связи с нарушением рассматриваемых требований законодательства. Например, такую ситуацию комментирует п. 12 Информационного письма Президиума ВАС РФ N 62. Решение о недействительности сделок, не получивших одобрение в законодательно оговоренном порядке, рассмотрел и ФАС Московского округа в Постановлении от 13.01.2005 N КГ-А41/12654-04, и др. суды.

Рассмотрим порядок одобрения крупной сделки.

Порядок одобрения крупной сделки в ООО

В случае образования в обществе совета директоров (наблюдательного совета) общества принятие решений о совершении крупных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, стоимость которого составляет от 25 до 50 процентов стоимости имущества общества, может быть отнесено уставом общества к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Уставом общества может быть предусмотрено, что для совершения крупных сделок не требуется решения общего собрания участников общества и совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Порядок одобрения крупной сделки в АО

Решение об одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет от 25 до 50 процентов балансовой стоимости активов общества, принимается всеми членами совета директоров (наблюдательного совета) общества единогласно, при этом не учитываются голоса выбывших членов совета директоров (наблюдательного совета) общества.

В соответствии с п. 32 Постановления Пленума ВАС РФ от 18.11.2003 N 19 "О некоторых вопросах применения Федерального закона "Об акционерных обществах" выбывшими, в частности, являются члены совета директоров (наблюдательного совета), полномочия которых прекращены досрочно решением общего собрания акционеров.

А п. 9 Информационного письма Президиума ВАС РФ N 62 разъясняет, что наличие кворума для принятия решения о совершении крупной сделки предполагает участие в заседании совета директоров (голосование за решение) всех действующих членов совета. При этом каждый член совета директоров должен принять личное участие в голосовании и не может передавать свои полномочия по доверенности какому-либо иному лицу.

И конечно, может быть так, что члены совета директоров (наблюдательного совета) общества по вопросу об одобрении крупной сделки не достигнут единогласия.

В этом случае вопрос об одобрении крупной сделки может быть вынесен на решение общего собрания акционеров. При этом решение об одобрении крупной сделки принимается общим собранием акционеров большинством голосов акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров.

Пример 70. Руководство ЗАО "Рекси" решило приобрести здание, стоимость которого составляет 41 процент балансовой стоимости активов общества.

При этом члены совета директоров общества, решая вопрос об одобрении данной крупной для общества сделки, не достигли единогласия.

Вопрос был передан на рассмотрение общего собрания акционеров. При этом большинство акционеров - 54% акций - высказались за одобрение данной сделки.

Этого достаточно, чтобы сделка состоялась.

А вот если речь идет об одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет более 50 процентов балансовой стоимости активов общества, то такое решение принимается только общим собранием акционеров большинством в три четверти голосов акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров.

Пример 71. ФАС Поволжского округа в Постановлении от 02.11.2004 N А55-3734/04-10 рассматривалась ситуация, когда ОАО "Аптека N 9" создало ООО "Спас" с передачей основных фондов в уставный капитал созданного общества.

При этом на общем собрании акционеров ОАО "Аптека N 9" присутствовали акционеры - владельцы 100% акций общества. Всего акционеров в обществе трое. Одним из акционеров ОАО "Аптека N 9" является генеральный директор К., владеющая 52% акций общества. Решение об учреждении дочернего хозяйственного общества было принято простым большинством голосов: акционер - владелец 52% акций - проголосовал за учреждение ООО, двое других акционеров, имеющие 48% голосующих акций, проголосовали против этого решения. Один из акционеров, голосовавших "против", обратился в суд с признанием данной сделки недействительной.

Суд согласился с его доводами, т.к. из протокола общего собрания акционеров ОАО "Аптека N 9" не усматривается принятие решения по вопросу отчуждения имущества в уставный капитал ООО "Спас" квалифицированным большинством голосов - 75%.

Пример 72. ОАО "Ева" приобрело оборудование на сумму, превышающую 50 процентов балансовой стоимости активов общества. При этом на совершение данной сделки было получено одобрение совета директоров общества.

Сделка будет признана недействительной, т.к. для приобретения акционерным обществом имущества, стоимость которого превышает 50 процентов балансовой стоимости активов общества, необходимо только решение общего собрания акционеров. Данная сделка не может заключаться на основании решения совета директоров общества.

Аналогичный комментарий содержится в п. 10 Информационного письма Президиума ВАС РФ N 62.

Принятое решение об одобрении должно быть оформлено соответствующим образом. В решении об одобрении крупной сделки должны быть указаны лицо (лица), являющееся ее стороной (сторонами), выгодоприобретателем (выгодоприобретателями), цена, предмет сделки и иные ее существенные условия.

На оформление решения об одобрении сделки в соответствии с требованиями законодательства необходимо обратить особое внимание.

Так, ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 29.11.2004 N А56-7105/04 признал крупные сделки (договоры) недействительными, т.к. существенные условия договоров залога и договора об ипотеке (в том числе стоимость передаваемого в залог имущества) не были определены в установленном законом порядке.

К аналогичному решению пришел и ФАС Поволжского округа в Постановлении от 21.09.2004 N А49-2504/04-133АО/25. В обоснование принятого решения суд указал, что в оспариваемом решении общего собрания не указаны лица, являющиеся стороной сделки. Более того, не указаны существенные условия кредитных, инвестиционных и залоговых сделок.

Если акционерное общество имеет единственного акционера, владеющего 100 процентами его акций, то для заключения обществом (генеральным директором) крупной сделки достаточно письменного согласия этого акционера на ее совершение (п. 11 Информационного письма Президиума ВАС РФ N 62).

9.2. Купля-продажа бизнеса и антимонопольное законодательство

Обратимся к Федеральному закону от 26.07.2006 N 135-ФЗ "О защите конкуренции" (далее по тексту - Закон о защите конкуренции).

В соответствии со ст. 27 данного Закона с предварительного согласия антимонопольного органа осуществляются действия по слиянию, присоединению коммерческих организаций, соответствующие определенным критериям.

Определимся, что в соответствии со ст. 52 Закона об ООО слиянием обществ признается создание нового общества с передачей ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ и прекращением деятельности последних. Под присоединением общества ст. 52 Закона об ООО признает прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу.

Аналогичные нормы содержат и ст. ст. 16 и 17 Закона об АО.

Следовательно, продажа предприятия как имущественного комплекса не представляет собой слияние или присоединение и получать предварительное согласие антимонопольного органа на основании требований ст. 27 Закона о защите конкуренции не нужно.

И все же предварительное согласие антимонопольного органа получить, возможно, придется.

Если суммарная стоимость активов по последним балансам лиц (групп лиц), приобретающих имущество, и лица (группы лиц), имущество которого приобретается, превышает 3 млрд руб., или если их суммарная выручка от реализации товаров за последний календарный год превышает шесть миллиардов рублей и при этом стоимость активов по последнему балансу лица (группы лиц), имущество которого приобретается, превышает 150 млн руб., с предварительного согласия антимонопольного органа осуществляется получение в собственность, пользование или во владение хозяйствующим субъектом (группой лиц) основных производственных средств и (или) нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), если балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки или взаимосвязанных сделок, превышает 20 процентов балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, осуществляющего отчуждение или передачу имущества (ст. 28 Закона о конкуренции).

Какие же сроки устанавливает антимонопольное законодательство?

Антимонопольный орган обязан рассмотреть это ходатайство и сообщить в письменной форме заявителю о принятом решении в течение 30 дней с даты получения ходатайства, предусмотренного ст. 32 Закона о защите конкуренции.

По результатам рассмотрения ходатайства о даче согласия на осуществление сделки, иного действия, подлежащих государственному контролю, антимонопольный орган принимает следующие решения:

1) об удовлетворении ходатайства, если сделка, иное действие, заявленные в ходатайстве, не приведут к ограничению конкуренции;

2) о продлении срока рассмотрения ходатайства в связи с необходимостью его дополнительного рассмотрения, а также получения дополнительной информации для принятия решения по результатам рассмотрения ходатайства, если установлено, что заявленные в ходатайстве сделка, иное действие могут привести к ограничению конкуренции, в том числе в результате возникновения или усиления доминирующего положения лица (группы лиц);

4) об удовлетворении ходатайства о даче согласия на осуществление сделки, иного действия, указанных в ст. ст. 28 и 29 Закона о защите конкуренции, и одновременной выдаче заявителю предписания об осуществлении действий, направленных на обеспечение конкуренции, в случае осуществления им заявленных в ходатайстве сделок, иных действий;

5) об отказе в удовлетворении ходатайства, если сделка, иное действие, заявленные в ходатайстве, приведут к ограничению конкуренции, в том числе в результате возникновения или усиления доминирующего положения заявителя, а также доминирующего положения лица, которое будет создано в результате осуществления заявленных в ходатайстве сделки, иного действия, и если при рассмотрении представленных документов антимонопольный орган обнаружит, что информация, содержащаяся в них и имеющая значение для принятия решения, является недостоверной.

Предусмотрена и ответственность за нарушение порядка действий, предусмотренных антимонопольным законодательством.

Так, предусмотрена административная ответственность. В соответствии со ст. 14.32 КоАП РФ заключение хозяйствующим субъектом ограничивающего конкуренцию и недопустимого в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации соглашения или осуществление хозяйствующим субъектом ограничивающих конкуренцию и недопустимых в

соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации согласованных действий - влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 17 тыс. до 20 тыс. руб. либо дисквалификацию на срок до трех лет; на юридические лица - от одной сотой до пятнадцати сотых размера суммы выручки правонарушителя от реализации товара (работы, услуги), на рынке которого совершено правонарушение.

9.3. Документальное оформление операции купли-продажи бизнеса

Итак, решение принято - предприятие как имущественный комплекс продается.

При продаже предприятия в целом оформляется договор, являющийся разновидностью договора купли-продажи. В соответствии с ним продавец должен передать в собственность покупателя предприятие как имущественный комплекс. В такой комплекс входят земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также права на фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания (ст. 132 ГК РФ). Вместе с тем, согласно п. 3 ст. 559 ГК РФ, продавец не может передать в составе имущественного комплекса право вести определенную деятельность, которое он получил на основании лицензии.

Права на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ или услуг, а также принадлежащие ему на основании лицензии права использования таких средств индивидуализации переходят к покупателю, если иное не предусмотрено договором.

При заключении договора продажи предприятия необходимо помнить, что он должен соответствовать требованиям, установленным в ст. ст. 560 - 564 ГК РФ.

Обобщим эти требования в таблице:

Таблица 25. Требования законодательства в отношении оформления сделки купли-продажи предприятия как имущественного комплекса

№ п/п	Содержание требования
1.	Договор заключается в письменной форме и подписывается сторонами. В противном случае он будет считаться недействительным
2.	Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью, следовательно, договор необходимо зарегистрировать в порядке, установленном Федеральным законом от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", и договор считается заключенным с момента такой регистрации. Согласно ст. 564 ГК РФ право собственности на предприятие переходит к покупателю с момента государственной регистрации этого права. Если иное не предусмотрено договором продажи предприятия, право собственности на предприятие переходит к покупателю и подлежит государственной регистрации непосредственно после передачи предприятия покупателю (ст. 563 ГК РФ)
3.	К договору должны быть приложены: - акт полной инвентаризации предприятия, - бухгалтерский баланс, - заключение независимого аудитора, - перечень обязательств предприятия перед кредиторами (в нем должен быть указан каждый кредитор, размер долга перед ним и сроки погашения). Все эти документы должны быть представлены покупателю до того, как будет заключен договор. Напомним, что при инвентаризации предприятия необходимо руководствоваться Правилами, которые утверждены Приказом Минфина России от 13.06.1995 N 49

4.	<p>До момента заключения договора все кредиторы продаваемого предприятия должны быть письменно уведомлены о предстоящей сделке. В свою очередь кредиторы должны письменно сообщить продавцу или покупателю о своем согласии на перевод долга. Если сделка состоится без согласия кредиторов, то в течение трех месяцев со дня получения уведомления они могут потребовать, чтобы задолженность перед ними была досрочно погашена либо чтобы договор был признан недействительным.</p> <p>Уведомлением кредиторов обычно занимается продавец бизнеса. Ведь именно у него имеются все реквизиты, все данные кредиторов; однако эти обязанности может выполнить и покупатель бизнеса в случае достижения такого соглашения между продавцом и покупателем. Кредитор, который не был уведомлен (не получил уведомления), может предъявить иск в течение года со дня, когда он узнал или должен был узнать о передаче предприятия продавцом покупателю</p>
5.	<p>Предприятие переходит к покупателю с того момента, как был подписан передаточный акт. Передаточный акт составляется продавцом бизнеса, который несет и все расходы, связанные с этой обязанностью. По соглашению сторон передаточный акт может подготавливать покупатель. В акте указывают данные о составе предприятия и о том, что кредиторы были уведомлены о предстоящей сделке. Кроме того, акт должен содержать сведения о выявленных недостатках переданного имущества.</p> <p>Обратите внимание, цена реализации предприятия, определенная договором, необязательно должна совпадать со стоимостью предприятия (активов) по данным учета, освобожденным от обязательств</p>

Рассмотрим отдельные особенности в отношении выполнения перечисленных требований.

Составление договора

В договоре обязательно прописывают состав и стоимость передаваемого предприятия. Состав устанавливают исходя из акта инвентаризации, а итоговую стоимость указывают договорную, она может быть отлична от балансовой. Помимо того, имущество перечисляют и в акте приемки-передачи организации.

Договор купли-продажи предприятия будет иметь существенные отличия от "обычных" договоров купли-продажи активов, недвижимости и т.п. В договоре продажи предприятия будет оговорен не только переход права собственности на имущество продаваемого предприятия, но и права требования в отношении дебиторской задолженности и обязательства по погашению кредиторской задолженности.

В договоре целесообразно максимально подробно определить все существенные моменты сделки - цену сделки, сроки платежа, суммы транша, если намечается несколько платежей, особенности передачи имущества, ответственность и т.п.

К оформлению договора купли-продажи предприятия нужно подойти очень серьезно и тщательно. Ни в коем случае нельзя оформлять договор-отписку. Такая легкость в оформлении договора может сослужить очень плохую службу.

Так, ФАС Московского округа в Постановлении от 04.09.2006, 11.09.2006 N КГ-А40/8337-06 по делу N А40-70627/05-28-555 рассматривал ситуацию, когда стороны вообще не могли определиться, о каком собственно договоре идет речь. Так, ответчица настаивала на том, что данный договор является договором купли-продажи оборудования, а истец полагал данный договор договором купли-продажи предприятия, что и указано в п. 1 договора от 01.02.2005.

ФАС Поволжского округа в Постановлении от 11.03.2005 N А06-2282/3-03 указал, что сам договор фактически является незаключенным, поскольку сторонами не конкретизирован предмет договора (предприятие как имущественный комплекс). ФАС Северо-Западного округа в Постановлении от 08.05.2007 N А21-10548/2005 пришел к аналогичным выводам по аналогичной ситуации.

Очень редко покупатель бизнеса, проведя оценку и удовлетворившись ее результатами, принимает меры к получению от продавца необходимых бухгалтерских документов, подтверждающих факты наличия и образования дебиторских и кредиторских задолженностей, права собственности на движимое имущество и т.п.

А ведь эти документы просто необходимы для ведения дальнейшей работы, функционирования приобретенного предприятия. Причем с законодательной точки зрения

обязанность продавца передать бухгалтерские документы не только отсутствует, но можно даже сделать вывод, что такая передача запрещена.

Ведь продавец как юридическое лицо не исчезает, он остается функционировать. А значит, все документы о деятельности предприятия должны быть именно у него. Ведь именно его будут проверять налоговые и иные контролирующие органы. Именно он отвечает за наличие и сохранность документации. С другой стороны, покупателю эти документы также важны. Например, в случае возникновения каких-либо имущественных и иных споров. Поэтому, на наш взгляд, в договоре очень важно прописать вопрос передачи бухгалтерских документов при купле-продаже предприятия как имущественного комплекса. А чтобы необходимые документы остались и у продавца, то переданы могут быть копии документов, надлежащим образом прошнурованные, пронумерованные и заверенные ответственными лицами продавца.

В ряде случаев, если покупатель сумел настоять на данном условии, а продавец был вынужден принять его, в договоре прописывается ответственность продавца за переданную дебиторскую задолженность, оказавшуюся неплатежеспособной.

Пример 73. Инвестор приобрел ООО "ЗБК" как имущественный комплекс. При этом в составе имущественного комплекса покупателю перешла дебиторская задолженность ЗАО "Гранит" в сумме 615 000 руб. В ходе проверки данная задолженность была признана реальной и платежеспособной.

Тем не менее инвестор настоял на введении в договор условий о том, что продавец бизнеса несет ответственность за неисполнение дебиторами своих обязательств по погашению задолженности путем недоплаты продавцом соответствующей невзысканной суммы. А если факт невозможности взыскания задолженности выявится после того момента, как покупателем будут исполнены свои обязательства перед продавцом, то ответственность к продавцу бизнеса применяется путем возврата соответствующей суммы и уплаты пени.

С целью реализации мер по обеспечению данной ответственности было оговорено, что покупатель оплачивает продавцу стоимость бизнеса в течение определенного времени несколькими траншами.

При этом до момента регистрации прав собственности покупатель должен уплатить 25% согласованной стоимости бизнеса, а в течение 20 дней с момента государственной регистрации - еще 25%. Далее, спустя один месяц и 20 дней с момента государственной регистрации, следует платеж еще 25%. Оставшиеся 25% стоимости бизнеса оплачиваются спустя еще один месяц.

Сразу же после государственной регистрации прав собственности на предприятие выяснилось, что ЗАО "Гранит" неплатежеспособен.

Сумма нереальной ко взысканию дебиторской задолженности будет удержана из второго платежа.

Если предположить, что платеж должен был состояться в сумме 2 500 000 руб., то покупатель бизнеса получит 1 888 000 руб. (2 500 000 - 612 000).

Целесообразно оговорить в договоре порядок погашения налоговых обязательств продаваемого предприятия. Подробнее об этом см. раздел "Исполнение отдельных обязательств при купле-продаже бизнеса" книги.

Покупая бизнес, инвестор зачастую платит не только за активы предприятия, но и за деловые связи, клиентскую базу. И при этом нет ничего удивительного в том, что покупатель бизнеса может опасаться конкурента в лице прежнего собственника бизнеса. Действительно, со стороны продавца бизнеса очень удобно. Продал действующий бизнес - и тут же организовал новый, благо предприятие как юридическое лицо остается, да еще с тем же наименованием. При этом не нужно искать новых покупателей и поставщиков, все связи остались прежними и более тесными, чем у покупателя предприятия как имущественного комплекса. При таком раскладе у инвестора, купившего бизнес, средства и силы будут уходить не на развитие новоприобретенного предприятия, а на конкурентную борьбу с прежним собственником.

Поэтому в ходе сделок по купле-продаже бизнеса в договоре купли-продажи прописывают ограничения к продавцу бизнеса по ведению соответствующей деятельности, разглашению коммерческой информации, прописывая и санкции за нарушение этих условий.

По обоснованному мнению К.Д. Гайбатовой ("Ответственность по договорам продажи и аренды предприятий", ("Законодательство", N 5, 2003)) рассматриваемые ограничения могут быть следующих видов:

- пространственные (например, запрещается открывать новое предприятие на таком расстоянии от старого, при котором возможно отвлечение части клиентов);
- временные (например, прежний собственник в непосредственной близости от проданного предприятия не вправе открыть аналогичное предприятие, пока не истечет время, достаточное для установления хозяйственных связей клиентов с новым собственником);
- предметные (они относятся к торговле или производству, аналогичным отчуждаемым).

Будет интересным обратиться и к данным о том, как прописано разрешение данной ситуации на законодательном уровне за рубежом.

Таблица 26. Законодательные ограничения, существующие за рубежом в отношении продавцов бизнеса на создание бизнеса, аналогичного проданному

Наименование страны	Законодательные нормы
Великобритания <*>	Права продавца могут быть ограничены лишь включением в договор специальных положений, запрещающих конкурентную деятельность. И только если такой запрет учитывает характер отчуждаемого бизнеса (например, требуется не учреждать газету под тем же наименованием), ограничение может следовать и без особой о том оговорки в договоре
Италия <*>	Согласно прямому указанию Гражданского кодекса Италии (ст. 2557) продавец имущественного комплекса обязан в течение пяти лет после такого отчуждения не начинать нового предприятия, объект, местоположение или иное качество которого могли бы отвлекать клиенту проданного предприятия
Германия <*>	Запрет конкуренции является недопустимым, если конкурентные действия продавца являются не более опасными для покупателя, чем аналогичная деятельность третьих лиц
Франция <*>	Бывшему собственнику компании запрещено участвовать в проданном бизнесе
Финляндия <*>	как в качестве учредителя, так и генерального директора в течение трех лет на определенной территории

 <*> Источник: Самигулина А.В. Правовые последствия договора продажи предприятия // Право и экономика. N 4. 2007.

<*> Источник: Карасюк Е. Правила покупки кота в мешке // Секрет фирмы. N 12. 2003.

В разделе "Последствия передачи и принятия предприятия с недостатками" данной книги описываются возможные недостатки бизнеса, выявленные в ходе передачи предприятия или уже спустя какое-то время.

Например, очень часто оказывается, что кредиторская задолженность, декларируемая в одной сумме, фактически составляет более серьезные величины, или имеется задолженность, которая ранее вообще не фигурировала в документах. Кроме того, продавец бизнеса может понавыдавать в счет подтверждения имеющейся задолженности векселей, поручительств, которые хоть и не числятся в учете компании (они учитываются на забалансовом учете), но могут привести к серьезным финансовым потерям.

Поэтому в договор целесообразно включить условия на случай возникновения таких обстоятельств, согласно которым продавец бизнеса несет ответственность по всплывающим вдруг суммам кредиторской задолженности, обязательствам, возникшим из ранее выданных поручений в течение трех лет с момента государственной регистрации права собственности на предприятие.

Специалисты-практики советуют, чтобы такие же гарантии в виде приложения к договору купли-продажи бизнеса подписали и учредители, и руководство продаваемого предприятия, с указанием мер ответственности за нарушение оговоренных гарантий.

Некоторые специалисты предлагают в договор купли-продажи вводить условие, что в случае ухода ключевых сотрудников компании в течение некоего оговоренного срока покупатель бизнеса получает некие скидки к стоимости компании.

Как один из возможных механизмов гарантий, он тоже имеет право на существование, однако в этом случае без гарантий оказывается продавец бизнеса. Ведь каким образом он сможет проконтролировать или обеспечить продолжение работы своих прежних работников? Да практически никак. Работник может получить более выгодное предложение, может переехать, заболеть на длительный срок, наконец, скончаться. Во всех этих случаях получится, что продавец играет в лотерею, шанс на выигрыш в которой не так уж и велик. А если еще новый собственник бизнеса решит, что без этого ключевого работника он все же сможет обойтись, а существенная

скидка к цене предприятия не помешает, то работник может быть попросту "выдавлен", принужден к тому, чтобы уволиться.

Договор может содержать и условия по сохранению профиля продаваемого предприятия.

Договор должен подписываться лицом, имеющим на это полномочия, которые очень важно проверить. Так, ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлении от 05.04.2006 N А78-7023/04-С1-6/165-Ф02-1259/06-С2 по делу N А78-7023/04-С1-6/165 поддержал истца (предприятие-продавец) в том, что сделка совершена директором, полномочия которого на совершение сделок ограничены Уставом общества, и признал сделку недействительной.

Суд указал, что из представленного в материалы дела Устава проданного предприятия следует, что сделки, связанные с приобретением и отчуждением имущества, заключаются директором по решению правления (ст. 9 Устава). Поскольку в договоре сделана ссылка на Устав общества, то следует признать, что директор предприятия-покупателя должен был ознакомиться с полномочиями директора продаваемого предприятия, предусмотренными Уставом.

Приведем пример составления договора купли-продажи предприятия.

Пример 74. СПК "Октябрьский" было реализовано как имущественный комплекс ООО "Агрохолдинг" за 750 000 руб., и был составлен следующий договор купли-продажи бизнеса.

Договор
купи-продажи предприятия СПК "Октябрьский"
как имущественного комплекса

г. Смоленск

2 ноября 2007 г.

Сельскохозяйственный производственный кооператив "Октябрьский", именуемый в дальнейшем "Продавец", в лице Генерального директора Минакова Андрея Анатольевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью "Агрохолдинг", именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице директора Орлова Аркадия Александровича, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Продавец обязуется передать в собственность Покупателя предприятие СПК "Октябрьский" в целом как имущественный комплекс (далее по тексту - "Имущественный комплекс"), действующий профиль которого связан с осуществлением сельскохозяйственной деятельности, заготовкой и обработкой древесины, за исключением прав и обязанностей, которые Продавец не вправе передавать другим лицам, а Покупатель обязуется принять Имущественный комплекс и уплатить за него денежную сумму (цену), указанную в настоящем договоре.

1.2. Права на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации Продавца и его товаров, работ или услуг, а также принадлежащие ему на основании лицензий права использования таких средств индивидуализации переходят к Покупателю.

1.3. Покупателю не передаются права Продавца, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие _____

(соответствующий вид деятельности)

1.4. Состав и балансовая стоимость продаваемого Имущественного комплекса определяются на основании проведенной в соответствии с действующими правилами полной инвентаризации, указываются в передаточном акте, который в соответствии с п. 6.1 настоящего договора является его неотъемлемой частью.

1.5. Имущество, права и обязанности, перечисленные в передаточном акте, подлежат передаче Продавцом Покупателю.

1.6. Имущественный комплекс считается переданным Покупателю со дня подписания передаточного акта обеими сторонами. В акте указываются данные о составе продаваемого Имущественного комплекса, об уведомлении кредитора о продаже предприятия, сведения о выявленных недостатках передаваемого имущества и перечень имущества, обязанности по передаче которого не исполнены Продавцом ввиду его утраты.

1.7. Право собственности на Имущественный комплекс переходит к Покупателю с момента государственной регистрации этого права.

2. Права и обязанности сторон

2.1. Права и обязанности Продавца.

Обязанности Продавца:

Продавец обязуется:

2.1.1. Подготовить Имущественный комплекс к передаче, включая составление и представление передаточного акта.

2.1.2. Передать Имущественный комплекс Покупателю по передаточному акту, в котором указываются:

- данные о составе Имущественного комплекса;

- данные об уведомлении кредиторов о продаже Имущественного комплекса.

2.1.3. Письменно уведомить кредиторов по обязательствам, включенным в состав продаваемого Имущественного комплекса, до передачи этого Имущественного комплекса Покупателю.

2.1.4. Вместе с передаточным актом передать Покупателю по описи копии документов, подтверждающие права на активы предприятия (товары, запасы, основные средства, нематериальные активы, земельные участки и т.п.), образование дебиторской и кредиторской задолженности (сроки, характер, размер долга, сроки погашения и т.п.) и другие документы, необходимые Покупателю в связи с приобретением имущественного комплекса, надлежащим образом прошнурованные, пронумерованные и заверенные ответственными лицами Продавца.

В случае если в дальнейшем выяснится, что Продавец передал не все необходимые Покупателю документы, то Покупатель имеет право затребовать, а Продавец обязан представить в течение 5 календарных дней с момента получения требования Покупателя ранее не представленную документацию, необходимую Покупателю в отношении доказывания наличия прав и наличия (отсутствия) обязанностей по приобретенному имущественному комплексу.

2.1.5. Не создавать Покупателю имущественного комплекса конкуренцию путем финансирования, выступления в качестве учредителя (акционера), организации, помощи в организации, занятии деятельностью по действующему профилю имущественного комплекса, указанному в п. 1.1 настоящего Договора.

Ограничения, указанные в данном пункте настоящего Договора, относятся к собственникам имущественного комплекса, а также к руководящему составу (генеральному директору и заместителю генерального директора <*>) и вводятся следующих видов:

- пространственные, т.е. Продавец имущественного комплекса не имеет права осуществлять деятельность по действующему профилю имущественного комплекса, указанному в п. 1.1 настоящего Договора, в области, где расположен имущественный комплекс - Смоленской области;

- временные, т.е. Продавец имущественного комплекса не имеет права осуществлять деятельность по действующему профилю имущественного комплекса, указанному в п. 1.1 настоящего Договора, в течение 3 (трех) лет с момента заключения настоящего Договора.

<*> Прописка в договоре ограничения на занятие соответствующей деятельностью должностных лиц продаваемого бизнеса будет иметь силу только в том случае, если эти работники согласны принять данные условия. В противном случае эти нормы будут пустой формальностью.

Если данные работники заинтересованы в сделке и согласны принять на себя определенные обязательства, то эти обязательства целесообразно оговорить в отдельном соглашении, которое будет выступать в качестве приложения к договору купли-продажи. Если такое дополнительное соглашение не делается, то в шапке договора купли-продажи должны быть в качестве третьей стороны указаны и данные работники, которые в этом случае смогут подписать договор купли-продажи, тем самым приняв на себя оговоренные обязательства.

Права Продавца:

2.1.6. Продавец имеет право в случае получения уведомления Покупателя о недостатках имущества, переданного в составе Имущественного комплекса, или отсутствия в этом составе отдельных видов имущества, подлежащих передаче, без промедления заменить имущество ненадлежащего качества или предоставить Покупателю недостающее имущество.

2.2. Права и обязанности Покупателя.

Обязанности Покупателя:

Покупатель обязуется:

2.2.1. Осуществить приемку Имущественного комплекса.

2.2.2. Уплатить за Имущественный комплекс его цену в соответствии с п. 3 настоящего договора в течение 20 дней со дня подписания договора купли-продажи.

Права Покупателя:

2.2.3. Покупатель не обязан сохранять действующий профиль приобретенного имущественного комплекса.

2.2.4. Покупатель вправе сохранить действующий профиль предприятия, перепрофилировать предприятие, реализовать приобретенный имущественный комплекс по частям путем реализации входящих в имущественный комплекс активов, совершать в рамках требований законодательства любые действия с приобретенным в составе имущественного комплекса имуществом.

2.2.5. Покупатель вправе в судебном порядке требовать расторжения или изменения настоящего договора и возвращения того, что исполнено Сторонами по договору, если установлено, что Имущественный комплекс, ввиду недостатков, за которые отвечает Продавец, непригоден для использования в связи с прямым своим назначением, и эти недостатки не устранены Продавцом на условиях, в порядке и в сроки, которые установлены в соответствии с ГК РФ, другими законами, иными правовыми актами либо устранение таких недостатков невозможно.

2.3. Права и обязанности сторон.

2.3.1. После передачи предприятия Покупателю Продавец и Покупатель несут солидарную ответственность по включенным в состав переданного Имущественного комплекса долгам, которые были переведены на Покупателя без согласия кредитора.

3. Цена Имущественного комплекса и порядок расчетов

3.1. Стоимость Имущественного комплекса в соответствии с составленными до заключения настоящего договора актом инвентаризации, бухгалтерским балансом, заключением независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечнем всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований, являющихся обязательными приложениями к настоящему договору, составляет 750 000 (семьсот пятьдесят тысяч) рублей.

3.2. Покупатель обязан уплатить указанную сумму в течение 20 дней с момента подписания договора купли-продажи.

3.3. Расчеты по договору производятся путем перечисления указанной суммы на расчетный счет Продавца.

3.4. Подготовка Имущественного комплекса к передаче, включая составление и представление передаточного акта, осуществляется за счет Продавца.

4. Передача Имущественного комплекса

4.1. Передача Имущественного комплекса Покупателю осуществляется по передаточному акту (ст. 563 ГК РФ).

4.2. Риск случайной гибели или случайного повреждения имущества, переданного в составе предприятия, переходит на Покупателя с момента передачи ему предприятия.

5. Порядок разрешения споров

5.1. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего договора, будут по возможности разрешаться путем переговоров между сторонами.

5.2. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров стороны после реализации предусмотренной законодательством процедуры досудебного урегулирования разногласий передают их на рассмотрение в Арбитражный суд.

6. Ответственность сторон

6.1. Продавец несет ответственность за отказ от представления документации, оговоренной в п. 2.1.4 настоящего Договора.

В случае если Продавец отказывается от представления документации или не представляет необходимые документы в срок, оговоренный п. 2.1.4 настоящего Договора, то стоимость имущественного комплекса, указанная в п. 3.1 настоящего Договора, уменьшается на суммы, в отношении которых отсутствует необходимая подтверждающая документация.

В случае если стоимость имущественного комплекса, указанная в п. 3.1 настоящего Договора, на момент отказа Продавца от представления документации, оговоренной в п. 2.1.4 настоящего Договора, или на момент непредставления необходимой документации в срок, оговоренный в п. 2.1.4 настоящего Договора, выплачена Продавцу в полном размере, то Продавец обязан вернуть Покупателю суммы, в отношении которых отсутствует необходимая подтверждающая документация, а также выплатить Покупателю штраф в размере 10 (десяти) процентов от суммы причитающегося платежа.

6.2. Продавец в течение трех лет с момента государственной регистрации права собственности на предприятие несет ответственность за переданную в составе имущественного комплекса дебиторскую задолженность, оказавшуюся неплатежеспособной.

В случае выявления нереальной ко взысканию дебиторской задолженности стоимость имущественного комплекса, указанная в п. 3.1 настоящего Договора, уменьшается на суммы выявленной нереальной дебиторской задолженности.

В случае если стоимость имущественного комплекса, указанная в п. 3.1 настоящего Договора, на момент выявления нереальной дебиторской задолженности выплачена Продавцу в полном размере, то Продавец обязан вернуть Покупателю суммы нереальной ко взысканию дебиторской задолженности.

6.3. В случае выявления нереальной кредиторской задолженности стоимость имущественного комплекса, указанная в п. 3.1 настоящего Договора, увеличивается на суммы выявленной нереальной кредиторской задолженности.

6.4. Продавец несет ответственность за создание конкуренции путем финансирования, выступления в качестве учредителя (акционера), организации, помощи в организации, занятии деятельностью по действующему профилю имущественного комплекса, указанному в п. 1.1 настоящего Договора.

В случае если Продавец нарушает ограничения, перечисленные в п. 2.1.5 настоящего Договора, то Продавец обязан вернуть Покупателю 90 (девяносто) процентов стоимости имущественного комплекса, указанной в п. 3.1 настоящего Договора, и уплатить штраф в размере 30 (тридцати) процентов от суммы причитающегося платежа.

6.4. Продавец в течение трех лет с момента государственной регистрации права собственности на предприятие несет ответственность за возникновение ранее не заявленных сумм кредиторской задолженности, уточнение в сторону увеличения кредиторской задолженности, обязательствам, возникшим из ранее выданных поручений.

В случае возникновения ситуаций, оговоренных в абз. 1 данного пункта настоящего Договора, Продавец обязан компенсировать Покупателю возникающие убытки.

7. Заключительные положения

7.1. Приложениями к настоящему Договору, являющимися его неотъемлемой частью, являются:

7.1.1. Акт инвентаризации, составленный на 30 сентября 2007 г. (Приложение N 1).

7.1.2. Бухгалтерский баланс, составленный на 30 сентября 2007 г. (Приложение N 2).

7.1.3. Заключение независимого аудитора о составе и стоимости Имущественного комплекса (Приложение N 3).

7.1.4. Перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав Имущественного комплекса, с указанием кредиторов, характера и размера и сроков их требований (Приложение N 4).

7.1.5. Уведомления кредиторов по обязательствам, включенным в состав продаваемого Имущественного комплекса, до передачи этого Имущественного комплекса Покупателю (Приложение N 5).

7.1.6. Копии документов, оговоренных в п. 2.1.4 настоящего Договора.

7.2. Покупатель и Продавец, подписав настоящий Договор, подтверждают факт предварительного рассмотрения документов, указанных в п. 6.1 настоящего Договора, в соответствии с требованиями п. 2 ст. 561 ГК РФ.

7.3. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь при условии, что они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными лицами на то представителями сторон. Приложения к настоящему Договору составляют его неотъемлемую часть.

7.4. Настоящий Договор составлен в трех экземплярах на русском языке и считается заключенным с момента его государственной регистрации. Оба экземпляра идентичны и имеют одинаковую силу. Один экземпляр хранится в Росрегистрации, по одному выдается сторонам в договоре.

8. Адреса и банковские реквизиты сторон:

Продавец:
СПК "Октябрьский"
Адрес:
Тел. :
ИНН/КПП
ОГРН

Покупатель :
ООО "Агрохолдинг"
Адрес :
Тел. :
ИНН/КПП
ОГРН

Банковские реквизиты:
К/с
БИК
Р/с

Банковские реквизиты:
К/с
БИК
Р/с

Перечень обязательств предприятия перед кредиторами

Нормы действующего законодательства не слишком подробно описывают данный документ. В перечне должен быть указан каждый кредитор, размер долга перед ним и сроки погашения; по сути, вот и все, что нам известно о перечне обязательств предприятия перед кредиторами.

Перечень обязательств предприятия перед кредиторами составляется в произвольной форме и может иметь следующий вид.

Пример 75.

Перечень обязательств СПК "Октябрьский" перед кредиторами по состоянию на 1 ноября 2007 года

На основании требований п. 2 ст. 560 ГК РФ, определяющего при продаже предприятия как имущественного комплекса необходимость составления до подписания договора продажи предприятия перечня всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований, сформирован следующий перечень кредиторов предприятия:

N п/п	Ф.И.О.	Характер долга	Сумма, руб.	Срок погашения требований
1.	Александров А.И.	Задолженность по заработной плате	16 772,00	Апрель 2007 г.
2.	Александров А.И.	Задолженность по расчетам с подотчетными лицами	4 191,00	Апрель 2007 г.
	Итого Александрову А.И.	Общая сумма задолженности	20 963,00	
3.	ООО "Гринвич"	Задолженность за товары	61 097,00	Декабрь 2007 г.
4.	ЗАО "СтройСервисМаш"	Задолженность за оборудование	300 000,00	Май 2007 г.
	Всего		382 060,00	

Руководитель

Минаков А.А.

Уведомление кредиторов

Начнем с того, что разберемся, каким образом известить кредитора.

Это должно быть сделано таким образом, чтобы в дальнейшем не было сомнений в том, что извещение было вручено (доставлено) кредитору. А значит, извещение должно быть вручено представителю кредитора под подпись с указанием даты вручения курьером или отправлено заказным письмом с уведомлением.

Если у предприятия, продаваемого как имущественный комплекс, присутствует задолженность перед бюджетом, то, как обоснованно заметил ФАС Поволжского округа в Постановлении от 19.12.2006 N А65-28583/04-СА2-34, налоговый орган также является кредитором и должен быть извещен о продаже имущественного комплекса.

Обратите внимание, гражданское законодательство, с одной стороны, обязывает продавца иметь согласие кредитора, а с другой стороны, не запрещает совершать сделку при отсутствии такого согласия. Действительно, кредитор может не возражать против перевода долга, однако по каким-либо причинам не представляет письменного согласия. Такое согласие получило название молчаливого согласия.

Пример 76. При продаже ООО "Сват" как имущественного комплекса в соответствии с нормами действующего законодательства все кредиторы были извещены письменно о планируемой сделке.

Часть кредиторов представили письменное одобрение планируемой операции, от некоторых же кредиторов, например налогового органа, никаких ответов не поступило.

ООО "Сват" может быть продано как имущественный комплекс.

Однако в этом случае у кредиторов возникают определенные права, а именно: в течение трех месяцев со дня получения уведомления они могут потребовать, чтобы задолженность перед ними была досрочно погашена, либо чтобы договор был признан недействительным.

Пример 77. При продаже ООО "Сват" кредитор ПБОЮЛ Бородулин П.Л. не представил письменного согласия на планируемую сделку.

Однако спустя некоторое время после заключения договора купли-продажи предприятия ПБОЮЛ Бородулин П.Л. письменно обратился к покупателю и продавцу ООО "Сват", потребовав досрочно погасить задолженность перед ним, обратив внимание, что в противном случае он обращается с иском в суд о признании совершенной сделки недействительной.

Многие специалисты комментируют, что молчание кредитора, уведомленного о предстоящей продаже предприятия, на протяжении трех месяцев рассматривается как согласие на такой переход. Например, М.И. Брагинский, В.В. Витрянский в книге "Договорное право. Общие положения" (издательство "Статут", 2001) и др.

Считаем, что такое заключение является ошибочным.

Отсутствие согласия по истечении сроков, установленных законодательством, говорит вовсе не об автоматическом наступлении согласия кредитора, а лишь ограничивает по времени его права на выставление требования о досрочном погашении долга или признании сделки недействительной.

Но и по истечении указанных трех месяцев или одного года (если уведомление не было получено кредитором), кредитор не лишается еще одного права, а именно права на солидарную ответственность перед ним продавца и покупателя бизнеса. Ведь ответственность по долгам, переведенным на нового владельца предприятия без согласия кредитора (кредиторов), стороны договора (прежний должник и новый должник) несут солидарно (п. 4 ст. 562 ГК РФ).

Пример 78. При продаже ООО "Сват" еще один кредитор предприятия - ООО "Май" не представил письменного согласия на планируемую сделку.

Не поступило никаких известий от этого кредитора и в течение трех месяцев со дня получения уведомления.

А вот спустя полгода данный кредитор потребовал от продавца и от покупателя бизнеса солидарного исполнения по обязательствам перед ним, мотивируя это тем, что он не давал согласия на перевод долга.

Таким образом, подытожим. Отсутствие согласия кредитора на продажу предприятия как имущественного комплекса в части перевода долга не является препятствием для совершения самой сделки, однако предоставляет такому кредитору набор дополнительных прав, защищающих его интересы.

Уведомление кредитора составляется в произвольной форме и может иметь следующий вид.

Пример 79. На фирменном бланке предприятия, содержащем все необходимые реквизиты, нарочным было отправлено следующее зарегистрированное номерное уведомление кредитору.

Г-ну Александрову Александру Ивановичу

На основании ст. 559 ГК РФ предприятие СПК "Октябрьский" продается как имущественный комплекс.

На основании нормы п. 1 ст. 562 ГК РФ, требующей, чтобы кредиторы по обязательствам, включенным в состав продаваемого предприятия, должны быть до его передачи покупателю письменно уведомлены о его продаже одной из сторон договора продажи, извещаем Вас о нижеследующем.

СПК "Октябрьский" имеет перед вами текущую кредиторскую задолженность по следующим основаниям и в следующих суммах:

- по заработной плате за период с октября 2006 г. по 13.04.2007 в сумме 16 772 руб.

- по расчетам с подотчетными лицами за период с октября 2006 г. по 13.04.2007 в сумме 4191,00 руб., что в общей сумме составит 20 963 руб.

В связи с продажей предприятия как имущественного комплекса имеющиеся перед вами задолженности (в общей сумме 20 963 руб.) переводятся на покупателя предприятия

имущественного комплекса - ЗАО "Агрохолдинг", зарегистрированного в г. Москве, который с момента перехода права собственности на предприятие и будет нести обязательства перед Вами по погашению обозначенной задолженности.

Данный шаг продиктован необходимостью скорейшего погашения кредиторских задолженностей предприятия, в т.ч. и перед Вами.

В связи с вышеизложенным просим подтвердить свое согласие на перевод долга перед Вами на нового кредитора - ЗАО "Агрохолдинг" при продаже предприятия как имущественного комплекса.

В случае возникновения каких-либо вопросов, а также для получения дополнительной информации вы можете связаться со специалистом, курирующим данный вопрос, - Абрамовым Александром Григорьевичем по телефону (указывается номер телефона).

Руководитель

Минаков А.А.

Бухгалтерская документация

Поясним, что бухгалтерский баланс, который прикладывается к договору купли-продажи бизнеса, берется не любой и не на последнюю отчетную дату, а составляется на момент продажи предприятия как имущественного комплекса.

Пример 80. Договор купли продажи бизнеса как имущественного комплекса был подписан 21 декабря. Баланс на последнюю отчетную дату - на 30 сентября. Данные этого баланса на момент совершения сделки уже неактуальны.

Соответственно, был составлен баланс по состоянию на 20 декабря, который и был приложен на следующий день к договору купли-продажи предприятия.

Следующая документация не оговорена гражданским законодательством, однако ее наличие и необходимость вытекают из бухгалтерского и налогового законодательства.

Речь идет об оформлении актов приема-передачи основных средств (N ОС-1 "Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений)", N ОС-1а "Акт о приеме-передаче здания (сооружения)", N ОС-1б "Акт о приеме-передаче групп объектов основных средств (кроме зданий, сооружений)"). Для правильного оформления названных форм необходимо приписать срок полезного использования актива и срок его фактической эксплуатации. Дело в том, что в соответствии с п. 12 ст. 259 НК РФ организация, приобретающая объекты основных средств, бывшие в употреблении, вправе определять норму амортизации по этому имуществу с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества предыдущими собственниками.

То есть, не вдаваясь в азы налогообложения, скажем только, что чем меньше срок списания стоимости актива основных средств, тем быстрее суммы расходов на его приобретение перенесутся на себестоимость продукции, уменьшая налогооблагаемую базу предприятия по налогу на прибыль.

Соответственно, выгоднее, чтобы срок фактической эксплуатации у прежнего собственника был заявлен побольше, чтобы меньшим остался срок списания стоимости актива.

И чтобы у покупателя бизнеса не возникли трения с налоговыми органами по поводу списания стоимости приобретенного амортизируемого имущества в более короткие сроки, чем это оговаривает специальный нормативный акт - Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 "О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы", и необходимо документальное подтверждение используемых сроков.

Таким подтверждением будут выступать или акт приема-передачи активов от прежнего собственника бизнеса новому, или копии актов приема-передачи, инвентарных карточек по данным активам, переданные прежним собственником новому.

Передаточный акт

Передаточный акт также составляется в произвольной форме и может быть следующего вида.

Пример 81.

Акт
приема-передачи имущественного комплекса
"Сельскохозяйственный производственный
кооператив "Октябрьский"

Сельскохозяйственный производственный кооператив "Октябрьский", именуемый в дальнейшем "Продавец", в лице Генерального директора Минакова Андрея Анатольевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, передает, а Общество с ограниченной ответственностью "Агрохолдинг", именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице директора Орлова Аркадия Александровича, действующего на основании Устава, с другой стороны, принимает имущественный комплекс СПК "Октябрьский" балансовой стоимостью 630 000 (шестьсот тридцать тысяч) рублей, продажной стоимостью 750 000 (семьсот пятьдесят тысяч) рублей, в состав которого входят:

№ п/п Состав предприятия Стоимость, руб.

Активы предприятия

I. Основные средства

1.	Картофелехранилище	164 538
2.	Автодорога 1,3 км	57 024
3.	Автодорога 2,0 км	87 912
4.	Башня Рожновского	1 782
5.	Ветсанпропускник	58 806
6.	Ветпункт	20 196
7.	Канализационная насосная станция	7 128
8.	Навозохранилище	2 376
9.	Отводные каналы	71 280
	Итого основных средств	471 042

II. Дебиторская задолженность

10.	ООО "Минутка"	170 000
11.	ЗАО "Мишень"	371 018
	Итого дебиторской задолженности	541 018
	Всего активов (471 042 + 541 018 руб.)	1 012 060

Обязательства предприятия

III. Кредиторская задолженность

1.	Александрову Александру Ивановичу	20 963
2.	ООО "Гринвич"	61 097
3.	ЗАО "СтройСервисМаш"	300 000
	Итого кредиторской задолженности	382 060
	Стоимость всех активов и обязательств предприятия как имущественного комплекса (1 012 060 - 382 060 руб.)	630 000

Кредиторы, перечисленные в данном передаточном акте, были уведомлены о продаже предприятия как имущественного комплекса, в подтверждение чего имеются уведомления, принятые (подписанные) кредиторами или отправленные по почте заказными письмами.

Покупатель подтверждает, что данные уведомления присутствуют и ему переданы.

При передаче имущественного комплекса недостатков не выявлено. Стороны претензий к друг другу не имеют.

Продавец:
СПК "Октябрьский"
Адрес:
Тел. :
ИНН/КПП
ОГРН
Банковские реквизиты:
К/с
БИК
Р/с

Покупатель :
ООО "Агрохолдинг"
Адрес :
Тел. :
ИНН/КПП
ОГРН
Банковские реквизиты:
К/с
БИК
Р/с

9.4. Государственная регистрация прав на предприятие как имущественный комплекс

При продаже предприятия как имущественного комплекса будет мало просто составить и оформить договор купли-продажи предприятия и необходимые документы к нему.

Дело в том, что в соответствии с п. 2 ст. 8 ГК РФ права на имущество, подлежащие государственной регистрации, возникают с момента регистрации соответствующих прав на него, если иное не установлено законом.

А ст. 131 ГК РФ определяет, что право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре органами, осуществляющими государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней. В частности, помимо прочих прав, регистрации подлежит и право собственности.

А ведь мы уже выяснили, что предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.

Впрочем, Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (далее по тексту - Закон о регистрации) прямо называет в составе недвижимого имущества (недвижимости) права, которые подлежат государственной регистрации в соответствии с названным Федеральным законом на предприятия как имущественные комплексы (ст. 1).

Таким образом, получается, что права на предприятие как имущественный комплекс подлежат государственной регистрации, и только с момента регистрации у покупателя возникнет право на имущество предприятия как имущественного комплекса.

А при отсутствии государственной регистрации договор купли-продажи компании в судебном порядке может быть признан недействительным (Постановление ФАС Центрального округа от 28.05.2004 N А23-3601/03Г-17-102 и множество др.).

Рассмотрим особенности государственной регистрации права на предприятие как имущественный комплекс и связанные с этим вопросы.

Переход собственности

Итак, предприятие переходит к покупателю с того момента, как был подписан передаточный акт.

А права на имущество, подлежащие государственной регистрации, возникают с момента регистрации соответствующих прав на него, если иное не установлено законом.

Передаточный акт должен быть составлен и приложен к договору купли-продажи.

То есть получается, что момент перехода предприятия и узаконивание прав на предприятие по времени не совпадают.

Вначале осуществляется передача предприятия, а затем документы подаются на государственную регистрацию.

Поэтому с момента передачи предприятия покупатель получает право распоряжаться полученным имуществом и правами, входящими в состав переданного предприятия, в той мере, в какой это необходимо для целей, для которых предприятие было приобретено (п. 3 ст. 564 ГК РФ). При этом, что очень важно, покупатель не будет являться собственником этого имущества (предприятия) до момента государственной регистрации.

Собственником предприятия до момента государственной регистрации будет являться продавец предприятия, который тем не менее потеряет право распоряжаться переданным имуществом.

Процедуры, предваряющие регистрацию права на предприятие как имущественный комплекс при купле-продаже

Собственник бизнеса принял решение продать предприятие как имущественный комплекс, достигнута соответствующая договоренность с покупателем. Можно ли осуществить государственную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс?

Оказывается, нет.

Дело в том, что в соответствии с абз. 3 п. 2 ст. 13 Закона о регистрации государственная регистрация перехода права на объект недвижимого имущества (а также сделки с данным объектом) возможна только при наличии государственной регистрации ранее возникших прав на указанный объект.

То есть права на недвижимость, возникшие до вступления Закона о регистрации в силу, признаются действительными и не требуют дополнительной регистрации (ст. 6 Закона о

регистрации). Но если планируется совершение сделки с недвижимостью (в том числе продажа предприятия как имущественного комплекса), ранее возникшие права должны быть зарегистрированы в ЕГРП с получением Свидетельства.

Исходя из этого специалисты Росрегистрации делают вывод о необходимости предварительной (до момента подачи документов на государственную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс в связи с заключением договора купли-продажи) регистрации прав покупателя на предприятие как имущественный комплекс.

Пример 82. Собственники ЗАО приняли решение продать предприятие как имущественный комплекс. Был найден покупатель.

Чтобы совершить оговоренную сделку, собственникам предприятия пришлось зарегистрировать первоначально права на предприятие как имущественный комплекс. Получив Свидетельство о государственной регистрации, подтверждающее наличие имущественного комплекса и права на них, продавец совместно с покупателем уже может представить на регистрацию документы, подтверждающие переход права собственности на имущественный комплекс.

При этом в выдаваемых Росрегистрацией разъяснениях исключается возможность регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс сразу на покупателя.

Пример 83. Между продавцом предприятия и покупателем было достигнуто соглашение о продаже бизнеса.

Представители обеих сторон обратились в Росрегистрацию с заявлением о государственной регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс, имея целью зарегистрировать объект недвижимости - предприятие как имущественный комплекс - с правами на него сразу на покупателя.

Специалистами Росрегистрации было в этом отказано по причине отсутствия регистрации ранее возникших прав на предприятие у покупателя.

Место осуществления регистрации права на предприятие как имущественный комплекс

В соответствии со ст. 9 Закона о регистрации государственная регистрация прав на предприятия как имущественные комплексы и сделок с ними осуществляется федеральным органом в области государственной регистрации. Государственная регистрация прав на иные объекты недвижимого имущества осуществляется по месту нахождения данных объектов в пределах соответствующего регистрационного округа органом по государственной регистрации.

Таким образом, получается, что проводить регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс придется не по месту нахождения предприятия, а в федеральном органе в области государственной регистрации.

Прокомментируем, что эти изменения были внесены Федеральным законом от 22.08.2004 N 122-ФЗ и вступили в силу с 1 января 2005 г. То есть с 1 января 2005 г. государственная регистрация прав на предприятия как имущественные комплексы и сделок с ними осуществляется федеральным органом в области государственной регистрации (центральным аппаратом Росрегистрации).

Что же считать федеральным органом в области государственной регистрации и где он находится?

Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. N 314 была образована Федеральная регистрационная служба с передачей ей функций, в том числе и по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Далее последовал Указ Президента РФ от 13.10.2004 N 1315 "Вопросы Федеральной регистрационной службы", утвердивший Положение о Федеральной регистрационной службе.

Федеральная регистрационная служба (Росрегистрация) осуществляет управление территориальными органами Росрегистрации. Росрегистрация осуществляет свою деятельность непосредственно и (или) через территориальные органы.

Как мы уже выяснили, территориальные органы нам в данном случае не помогут, нас интересует Федеральная регистрационная служба (Росрегистрация).

Местонахождение Росрегистрации - г. Москва (п. 13 Указа Президента РФ от 13.10.2004 N 1315).

Обратившись к Приказу Минюста России от 19 декабря 2006 г. N 372 "Об утверждении Административного регламента исполнения федеральной регистрационной службой государственной функции по принятию в Порядке, установленном законодательством Российской Федерации, решения о государственной регистрации некоммерческих организаций, в том числе

отделений Международных организаций и иностранных некоммерческих неправительственных организаций, общественных объединений, политических партий, торгово-промышленных палат, иных юридических лиц", которому подведомственна Росрегистрация, в частности к разделу "Сведения о местонахождении, контактных телефонах, интернет-адресах, адресах электронной почты росрегистрации и территориальных органов росрегистрации, исполняющих государственную функцию", можем узнать адрес и телефоны Федеральной регистрационной службы:

Федеральная регистрационная служба
Адрес: ул. Воронцово поле, д. 4а, Москва, 109028
Телефон: (8-495) 606-96-27, 917-48-52
Адрес сайта: www.rosregistr.ru.

Важная информация содержится и на указанном сайте.

Так, согласно данным сайта прием и выдача документов осуществляются по адресу: Москва, Проспект Мира, д. 101 (станция метро "Алексеевская") по следующему расписанию:

Понедельник: с 10.00 до 17.00

Вторник, среда, четверг: с 9.30 до 17.30

Пятница: с 10.00 до 16.00.

Предварительная запись на государственную регистрацию осуществляется по телефонам: (495) 380-11-86; 380-11-87.

Предварительная запись на дополнительный прием или выдачу документов осуществляется по телефонам: (495) 380-24-33; 380-11-89.

Дополнительно записаться на прием в Управление государственной регистрации прав на предприятия как имущественные комплексы можно по телефону: 764-11-41.

Пример 84. ОАО "Карандашная фабрика" зарегистрировано в г. Орле. В собственности предприятия, помимо прочего имущества, находится несколько зданий, также расположенных в г. Орле. Предприятие было продано как имущественный комплекс.

Чтобы осуществить государственную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс, придется представить документы в г. Москву в Росрегистрацию.

Нетрудно сделать вывод, что собственникам предприятий, географически расположенных далеко от г. Москвы, не очень удобно ездить на регистрацию лично. Возникает вопрос, можно ли представить документы по почте.

По мнению специалистов Росрегистрации, выраженному в ответах на вопросы, заявление о государственной регистрации прав подается в регистрирующий орган лично правообладателем или его представителем.

Документы, необходимые для осуществления регистрации права на предприятие как имущественный комплекс

Для регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс необходимо представить комплект документов.

Представим примерный перечень документов, необходимых для регистрации:

- заявления сторон договора или уполномоченных ими лиц при наличии у них нотариально удостоверенной доверенности;

- нотариально удостоверенная доверенность. Доверенность, выданная юридическим лицом, должна быть подписана руководителем юридического лица и содержать печать юридического лица - документ, свидетельствующий об оплате государственной пошлины;

- учредительные документы юридического лица. Свидетельства о постановке на налоговый учет, о регистрации юридического лица. Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц на дату обращения с заявлением о государственной регистрации прав;

- справка о присвоении кодов статистики юридическому лицу;

- свидетельства о регистрации прав на объекты, входящие в состав предприятия;

- документы, подтверждающие полномочия лиц, подписавших документы, представляемые на государственную регистрацию;

- договор купли-продажи предприятия представляется на государственную регистрацию не менее чем в трех экземплярах-подлинниках. Договор должен быть подписан сторонами, прошит и скреплен подписями и печатями сторон;

- обязательные приложения к договору по количеству подлинников договоров, представляемых на государственную регистрацию:

акт инвентаризации предприятия,

бухгалтерский баланс с приложениями,

заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия,

перечень долгов (обязательств) продавца, включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размеров и сроков их требования;

- технические паспорта на объекты, входящие в состав предприятия, кадастровые планы на земельные участки;

- при приватизации, залоге, аренде предприятия, передаче его в доверительное управление, при реализации предприятия с торгов в стадии банкротства юридического лица представляются и иные документы, необходимые для проведения государственной регистрации.

Требования к документам, представляемым на государственную регистрацию

Все документы представляются на государственную регистрацию в подлинниках и копиях.

Заявления о государственной регистрации прав составляются по установленным образцам в единственном экземпляре - подлиннике, могут быть заполнены от руки или машинным способом, распечатаны посредством электронных печатающих устройств, и подписываются заявителями.

Необходимые для государственной регистрации прав документы, выражающие содержание сделок, совершенных в простой письменной форме, и являющиеся основанием для государственной регистрации сделок, наличия, возникновения, прекращения, перехода, ограничения (обременения) прав, представляются не менее чем в двух экземплярах-подлинниках, один из которых после государственной регистрации должен быть возвращен правообладателю, второй - помещается в дело правоустанавливающих документов.

На государственную регистрацию прав, возникших до введения в действие Закона о регистрации на основании договоров и других сделок и иные необходимые для государственной регистрации прав документы (за исключением актов органов государственной власти и актов органов местного самоуправления, а также актов судов, установивших права на недвижимое имущество), представляются не менее чем в двух экземплярах документов, выражающих содержание сделок, один из которых - подлинник - после государственной регистрации возвращается правообладателю.

Аналогичным образом копии актов органов государственной власти и актов органов местного самоуправления, а также актов судов, установивших права на недвижимое имущество, также представляются на государственную регистрацию прав не менее чем в двух экземплярах, один из которых после государственной регистрации прав возвращается правообладателю.

Все документы, составленные на нескольких листах, обязательно должны быть прошиты, пронумерованы и скреплены печатью организации, выдавшей документ.

Государственная пошлина при регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс

Процесс регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс - процесс не бесплатный. За совершение действий по регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс необходимо уплатить госпошлину.

Вообще в соответствии с НК РФ (гл. 25.3 "Государственная пошлина") государственная пошлина - сбор, взимаемый с организаций и физических лиц при их обращении в государственные органы, органы местного самоуправления, иные органы и (или) к должностным лицам, которые уполномочены в соответствии с законодательными актами Российской Федерации, законодательными актами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, за совершением в отношении этих лиц юридически значимых действий, предусмотренных настоящей главой, за исключением действий, совершаемых консульскими учреждениями Российской Федерации.

Размеры и порядок взимания государственной пошлины установлены гл. 25.3 НК РФ.

Так, в соответствии с пп. 19 п. 1 ст. 333.33 НК РФ за государственную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс, договора об отчуждении предприятия как имущественного комплекса, а также ограничений (обременений) прав на предприятие как имущественный комплекс государственная пошлина уплачивается в следующих размерах: 0,1 процента стоимости имущества, имущественных и иных прав, входящих в состав предприятия как имущественного комплекса, но не более 30 000 руб.

На сайте Росрегистрации содержатся и реквизиты для перечисления госпошлины:

Получатель платежа: ИНН 7706560536 КПП: 770901001

УФК по г. Москве для Федеральной регистрационной службы

Банк получателя: Отделение 1 Московского ГТУ Банка России, г. Москва

БИК 044583001, счет 40101810800000010041

КБК: 32110807020011000110 ОКАТО 45286580000.

Обратите внимание, на момент выхода книги в свет или в последующие периоды указанные реквизиты могут претерпеть изменения. Поэтому на момент уплаты госпошлины целесообразно реквизиты уточнить.

Зная размер госпошлины, немаловажно и знать, от какой стоимости имущества нужно рассчитывать госпошлину. Ведь балансовая стоимость предприятия одна, а продажная стоимость чаще всего иная.

По мнению финансистов, изложенному в Письме от 3 ноября 2005 г. N 03-06-03-03/58, для исчисления размера государственной пошлины за государственную регистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс, договоров об отчуждении предприятия как имущественного комплекса, а также ограничений (обременений) прав на предприятие как имущественный комплекс должна приниматься договорная цена приобретения предприятия как имущественного комплекса, указанная сторонами в договоре (цена договора). Договорная цена приобретения предприятия как имущественного комплекса обычно соответствует уровню рыночных цен и часто отличается от балансовой стоимости его активов, поскольку продажа предприятий предполагает передачу покупателю не только зданий и оборудования, но и прав и обязанностей продавца, привязанных к материальной основе производства.

Пример 85. ООО "Мирандо" было продано как имущественный комплекс за 1 890 000 руб. при балансовой стоимости имущества 498 000 руб.

Соответственно, 0,1 процента стоимости имущества, имущественных и иных прав, входящих в состав предприятия как имущественного комплекса, составит 1890 руб. (1 890 000 руб. x 0,1%).

Именно эта сумма и должна быть уплачена при государственной регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс.

Государственная пошлина за повторную выдачу
правообладателям свидетельства о государственной
регистрации права на недвижимое имущество

Свидетельство о государственной регистрации права на недвижимое имущество может быть утеряно, прийти в негодность, содержать технические неточности, опечатки. Во всех этих ситуациях необходимо получить новое свидетельство о государственной регистрации права на недвижимое имущество.

За повторную выдачу свидетельства также взимается государственная пошлина. Размер пошлины следующий (пп. 21 п. 1 ст. 333.33 НК РФ):

- для физических лиц - 100 руб.;
- для организаций - 300 руб.;
- федеральным органам государственной власти, органам государственной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления - 50 руб.

Государственная пошлина за предоставление информации
из Единого государственного реестра прав

Иногда мало зарегистрировать права на предприятие как имущественный комплекс. В ходе деятельности предприятия могут понадобиться различные сведения о зарегистрированных правах.

Эти сведения можно получить в Росрегистрации. Сведения предоставляются в виде выписки (справки) из Единого государственного реестра прав (ЕГРП).

Сведения могут быть сведениями открытого и конфиденциального характера.

Сведения открытого характера предоставляются за плату любому лицу, предъявившему документ, удостоверяющий личность, и могут содержать:

- описание объекта недвижимого имущества;
- данные о зарегистрированных правах на момент предоставления информации о правах на объект недвижимого имущества;
- данные о существующих на момент предоставления информации ограничениях (обременениях) прав;
- сведения о правопритязаниях и правах требования.

Сведения конфиденциального характера представляют собой:

- данные о зарегистрированных ранее правах на объект недвижимого имущества и переходе прав от одного правообладателя к другому;
- содержание правоустанавливающих документов;
- информацию о лицах, получивших сведения об объекте недвижимого имущества.

В соответствии с п. 2 ст. 11 Закона о регистрации за предоставление информации о зарегистрированных правах, выдачу копий договоров и иных документов, выражающих содержание односторонних сделок, совершенных в простой письменной форме, взимается плата.

Размеры указанной платы, порядок ее взимания, зачисления в федеральный бюджет устанавливаются Правительством Российской Федерации.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 14.12.2004 N 773 "Об утверждении Правил осуществления платы за предоставление информации о зарегистрированных правах, выдачу копий договоров и иных документов, выражающих содержание односторонних сделок, совершенных в простой письменной форме" установлен следующий размер платы за предоставление информации:

- выдача выписки о правах отдельного лица на имеющиеся у него объекты недвижимости:

 - для физических лиц - 100 руб.;

 - для юридических лиц - 300 руб.;

- выдача выписки о регистрации прав на объекты недвижимого имущества:

 - для физических лиц - 100 руб.;

 - для юридических лиц - 300 руб.;

- выдача выписки о переходе прав на объект недвижимого имущества:

 - для физических лиц - 100 руб.;

 - для юридических лиц - 300 руб.;

- выдача справки о содержании правоустанавливающих документов на объект недвижимого имущества:

 - для физических лиц - 100 руб.;

 - для юридических лиц - 300 руб.;

- выдача правообладателю информации о лицах, получивших сведения об объекте недвижимого имущества:

 - для физических лиц - 100 руб.;

 - для юридических лиц - 300 руб.;

- выдача выписки о зарегистрированных правах на предприятие как имущественный комплекс:

 - для физических лиц - 600 руб.;

 - для юридических лиц - 600 руб.;

Чтобы получить выписки (справки) из ЕГРП, необходимы следующие документы:

- заявление;

- документ, подтверждающий оплату;

- документ, удостоверяющий личность заявителя;

- документы, подтверждающие полномочия представителя;

- документы, подтверждающие регистрацию юридического лица.

На сайте Росрегистрации указаны и свои реквизиты для уплаты госпошлины за предоставление информации:

Получатель платежа: ИНН 7706560536 КПП: 770901001

УФК по г. Москве для Федеральной регистрационной службы

Банк получателя: Отделение 1 Московского ГТУ Банка России, г. Москва

БИК 044583001, счет 40101810800000010041

КБК: 32110807020011000110 ОКАТО 45286580000.

Обратите внимание, на момент выхода книги в свет или в последующие периоды указанные реквизиты могут претерпеть изменения. Поэтому на момент уплаты госпошлины целесообразно реквизиты уточнить.

Установлены и сроки предоставления информации:

- сведения об объекте недвижимого имущества - 5 рабочих дней;

- сведения о содержании правоустанавливающих документов, выписки, содержащие сведения о переходе прав на объект недвижимости, - 10 рабочих дней;

- информация о лицах, получивших сведения об объекте недвижимого имущества, на который правообладатель имеет права, - 7 рабочих дней.

Государственная регистрация прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса

В соответствии с п. 1 ст. 27 Федерального закона от 21.12.2001 N 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества" имущественный комплекс унитарного предприятия может быть продан в собственность юридических лиц, а также граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Важной особенностью такой сделки является то, что с переходом права собственности на имущественный комплекс унитарного предприятия к покупателю прекращается унитарное предприятие, имущественный комплекс которого продан.

Соответственно, продажа унитарного предприятия как имущественного комплекса имеет дополнительные особенности оформления и сопровождается совершением дополнительных процедур регистрации.

Рассмотрим, что это за процедуры.

Прекращение унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса должно быть зарегистрировано.

Представление в регистрирующий орган документов для государственной регистрации прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса осуществляется в соответствии с порядком, определенным Федеральным законом от 08.08.2001 N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей".

Важно обратить внимание, что документы для государственной регистрации прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса представляются в регистрирующий орган, которому подконтрольна территория нахождения ликвидируемого унитарного предприятия.

То есть, говоря другими словами, регистрация прекращения унитарного предприятия в отличие от регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс осуществляется по месту нахождения организации.

Пример 86. Предположим, что унитарное предприятие зарегистрировано в г. Архангельске и было продано как имущественный комплекс.

Регистрация прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса должна быть также произведена в г. Архангельске.

Чтобы прекращение предприятия было зарегистрировано, необходимо представить определенный комплект документов.

В соответствии с п. 5 Правил ведения Единого государственного реестра юридических лиц и предоставления содержащихся в нем сведений, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 19.06.2002 N 438 "О Едином государственном реестре юридических лиц", основанием для внесения в государственный реестр записи о прекращении унитарного предприятия, имущественный комплекс которого продан или внесен в качестве вклада в уставный капитал открытого акционерного общества, является решение о государственной регистрации, принятое регистрирующим органом на основании следующих документов, представляемых Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом, уполномоченным органом субъекта Российской Федерации или уполномоченным органом муниципального образования, принявшим решение об условиях приватизации:

- заявления о внесении в государственный реестр записи о прекращении унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса или внесением его имущественного комплекса в качестве вклада в уставный капитал открытого акционерного общества;

- решения об условиях приватизации имущественного комплекса унитарного предприятия;

- копии документа, подтверждающего государственную регистрацию перехода права собственности на имущественный комплекс указанного унитарного предприятия к покупателю.

Заявление о внесении в государственный реестр записи о прекращении унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса подается не в произвольном виде, а по строго установленной форме.

Обратимся к Постановлению N 439. Данным Постановлением установлен специальный бланк - по форме N P16002 "Заявление о государственной регистрации прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса". Именно этот бланк должен быть оформлен и представлен в регистрирующий орган.

Обратите внимание, подлинность подписи заявителя на заявлении, уведомлении и сообщении в обязательном порядке свидетельствуется нотариально. При этом в отличие от процедуры государственной регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс заявление и прилагаемые к нему документы могут быть представлены в регистрирующий орган непосредственно или направлены почтовым отправлением с объявленной ценностью при его пересылке и описью вложения (п. 1 ст. 9 Закона N 129-ФЗ).

Если письмо отправляется почтой, то на конверте рекомендуется сделать пометку "Регистрация" (п. 3 Постановления N 439).

Есть и определенные требования к оформлению документов:

- заявление представляется в одном экземпляре;

- каждый документ, содержащий более одного листа, представляется в регистрирующий орган в прошитом, пронумерованном виде. Количество листов подтверждается подписью заявителя или нотариуса на обороте последнего листа на месте прошивки.

В подтверждение того, что документы получены на регистрацию, заявителю отдается расписка, в которой содержится наименование документов, представленных заявителем для государственной регистрации юридического лица.

В отличие от заявления расписка заполняется регистрирующим органом в двух экземплярах. При этом один экземпляр остается в регистрационном деле юридического лица или индивидуального предпринимателя, второй экземпляр, заверенный подписью должностного лица регистрирующего органа, выдается (направляется) заявителю с указанием даты получения документов регистрирующим органом.

Кроме расписки заявитель получает от регистрирующего органа и документ, подтверждающий факт внесения записи в государственный реестр. Форма и содержание документа устанавливаются Правительством Российской Федерации (п. 3 ст. 11 Закона N 129-ФЗ). В настоящее время форма такого документа утверждена Постановлением N 439.

Таким образом, регистрирующий орган после принятия решения о государственной регистрации выдает документ, подтверждающий факт внесения записи в государственный реестр, по форме N P50003 "Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц", который оформляется на бланках, изготовленных по единому образцу, утвержденному федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять государственную регистрацию юридических лиц.

На процедуру регистрации прекращения предприятия установлены и определенные сроки. Согласно п. 1 ст. 8 Закона N 129-ФЗ государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

При этом датой представления документов при осуществлении государственной регистрации является день их получения регистрирующим органом (п. 2 ст. 9 Закона N 129-ФЗ). Для получения данного Свидетельства не нужно ходить в регистрирующий орган лично. В соответствии с п. 3 ст. 11 Закона N 129-ФЗ регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает (направляет) заявителю документ, подтверждающий факт внесения записи в соответствующий государственный реестр. Соответственно, и свидетельство можно получить по почте.

Нужно обратить внимание на еще один момент. Как мы выяснили, все действия, связанные с государственной регистрацией прав на предприятие как имущественный комплекс, повторная выдача правообладателям свидетельства о государственной регистрации права на недвижимое имущество, получение различной информации сопровождаются уплатой госпошлины. Необходимо ли уплачивать госпошлину при прекращении унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса?

С одной стороны, за государственную регистрацию изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, а также за государственную регистрацию ликвидации юридического лица государственная пошлина взимается (пп. 3 п. 1 ст. 333.33 НК РФ). С другой стороны, ни Постановление N 439 (в форме расписки к Заявлению о государственной регистрации прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса), ни п. 5 Правил ведения Единого государственного реестра юридических лиц и предоставления содержащихся в нем сведений, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 19.06.2002 N 438 "О Едином государственном реестре юридических лиц", перечисляющий основания для внесения в государственный реестр записи о прекращении унитарного предприятия, имущественный комплекс которого продан, не содержат ссылку на документ об уплате государственной пошлины.

Можем сделать вывод, что государственная регистрация прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса производится без уплаты государственной пошлины.

10. ИСПОЛНЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРИ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ БИЗНЕСА

Вспомним, что к договору купли-продажи предприятия, помимо прочих документов, должен быть приложен и перечень обязательств предприятия перед кредиторами (в нем должен быть указан каждый кредитор, размер долга перед ним и сроки погашения).

Если в отношении неналоговых платежей ситуация более-менее понятна, то возникает вопрос, кто должен исполнить обязанность по уплате задолженности в бюджет, образовавшейся до совершения сделки, - продавец или покупатель комплекса?

Разъяснили данную ситуацию финансисты в Письме от 28 января 2002 г. N 04-01-10/1-10. Они указали следующее. Согласно ст. 19 НК РФ налогоплательщиками и плательщиками сборов

признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы. Пунктом 3 ст. 44 НК РФ предусмотрено, что обязанность по уплате налога и (или) сбора прекращается в том числе: с уплатой налога и (или) сбора налогоплательщиком или плательщиком сбора; с возникновением обстоятельств, с которыми законодательство о налогах и (или) сборах связывает прекращение обязанности по уплате данного налога и сбора; с ликвидацией организации-налогоплательщика после проведения ликвидационной комиссией всех расчетов с бюджетами (внебюджетными фондами) в соответствии со ст. 49 НК РФ. Таким образом, делается вывод, что продавец как юридическое лицо по договору купли-продажи предприятия как имущественного комплекса должен исполнить обязанность по уплате налогов и сборов, образовавшихся до совершения сделки.

Пример 87. Собственником предприятия принято решение реализовать ООО как имущественный комплекс. При этом у общества имеется задолженность перед бюджетом в сумме 18 271 руб.

Обязанность по погашению задолженности должно исполнить само общество, а не покупатель бизнеса.

С ними можно согласиться и по другому основанию. Ведь согласно п. 1 ст. 45 НК РФ налогоплательщик обязан самостоятельно исполнить обязанность по уплате налога, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах.

В Определении Конституционного Суда РФ от 22.01.2004 N 41-О было разъяснено, что представительство в налоговых правоотношениях означает совершение представителем действий от имени и за счет собственных средств налогоплательщика - представляемого лица. Далее суд сделал вывод, что по правовому смыслу отношений по представительству, платежные документы на уплату налога должны исходить от налогоплательщика и быть подписаны им самим, а уплата соответствующих сумм должна производиться за счет средств налогоплательщика, находящихся в его свободном распоряжении, т.е. за счет его собственных средств. Суд также указал, что этот вывод вытекает из положений п. 2 ст. 45 НК РФ, согласно которым обязанность по уплате налога считается исполненной налогоплательщиком с момента предъявления в банк поручения на уплату соответствующего налога при наличии достаточного денежного остатка на счете налогоплательщика, а при уплате налогов наличными денежными средствами - с момента внесения денежной суммы в счет уплаты налога в банк или кассу органа местного самоуправления либо в организацию связи Государственного комитета Российской Федерации по связи и информатизации.

Далее делается вывод, что положения п. п. 1 и 2 ст. 45 НК РФ в их взаимосвязи свидетельствуют о том, что в целях надлежащего исполнения обязанности по уплате налога налогоплательщик обязан самостоятельно, т.е. от своего имени и за счет своих собственных средств, уплатить соответствующую сумму налога в бюджет. При этом на факт признания обязанности налогоплательщика по уплате налога исполненной не влияет то, в какой форме - безналичной или наличной - происходит уплата денежных средств; важно, чтобы из представленных платежных документов можно было четко установить, что соответствующая сумма налога уплачена именно этим налогоплательщиком и именно за счет его собственных денежных средств. Иное толкование понятия "самостоятельное исполнение налогоплательщиком своей обязанности по уплате налога" приводило бы к невозможности четко персонифицировать денежные средства, за счет которых производится уплата налога, и к недопустимому вмешательству третьих лиц в процесс уплаты налога налогоплательщиком, что не только препятствовало бы результативному налоговому контролю за исполнением каждым налогоплательщиком своей обязанности по уплате налога, но и создавало бы выгодную ситуацию для уклонения недобросовестных налогоплательщиков от законной обязанности уплачивать налоги путем неотражения на своем банковском счете поступающих доходов.

Получается, что уплата налогов за третьих лиц не допускается. Поэтому плательщиком налогов должен выступить продавец.

Хотя ФАС Поволжского округа в Постановлении от 19.12.2006 N А65-28583/04-СА2-34 пришел к иному выводу. Суд посчитал, что, так как в результате приватизации муниципального предприятия произошло правопреемство, обязанность уплаты задолженности по налогам и иным обязательным платежам обоснованно возложена на правопреемника указанного предприятия.

К аналогичным выводам пришел и ФАС Поволжского округа в Постановлении от 13.10.2005 N А65-29486/04-СА1-19. (Подробнее о данном судебном разбирательстве см. в разделе "Налог на прибыль при реализации имущественного комплекса у покупателя бизнеса", подраздел "Расходы (убытки) приобретенного предприятия".)

Итак, складывается противоречивая ситуация. С одной стороны, в составе предприятия как имущественного комплекса должны быть переданы все активы и обязательства. Для налоговых

задолженностей не делается исключение. С другой стороны, налогоплательщик должен свои обязательства перед бюджетом гасить самостоятельно.

По нашему мнению, эту коллизию можно разрешить иначе и, как нам кажется, проще. Проиллюстрируем наше предложение на примере.

Пример 88. ООО "Зверушка", специализирующееся на зооторговле, было продано как имущественный комплекс за 12 720 000 руб.

При этом по передаточному акту покупателю были переданы и долги предприятия в общей сумме 989 037 руб., в т.ч. по налоговым обязательствам - 226 821 руб.

То есть покупатель бизнеса должен уплатить продавцу 12 720 000 руб. (за сам бизнес) и дополнительно погасить имеющуюся кредиторскую задолженность в сумме 989 037 руб. В отношении задолженности в размере 762 216 руб. (989 037 - 226 821), то есть неналоговой задолженности, покупатель исполнил обязательства самостоятельно, то есть денежные средства были перечислены кредиторам им самим.

А для погашения кредиторской задолженности перед бюджетом сумма задолженности перед бюджетом сверх суммы долга за сам бизнес (то есть сверх 12 720 000 руб.) была перечислена продавцу бизнеса, который уже самостоятельно исполнил свои обязательства перед бюджетом.

Данные нормы лучше прописать в договоре. Это позволит в дальнейшем избежать различных недоразумений между продавцом и покупателем, предоставить обеим сторонам определенные гарантии, а также избежать лишнего налогообложения, ведь налоговые органы могут при поверхностной оценке посчитать поступившие продавцу суммы для погашения бюджетной задолженности отдельным самостоятельным доходом предприятия.

Пример 89. В составе продаваемого предприятия числится задолженность перед бюджетом в сумме 251 382 руб. Чтобы избежать сложностей с погашением данной задолженности в соответствии с налоговым законодательством и не нарушать требования гражданского законодательства, в договоре купли-продажи было обусловлено следующее.

Выписка из договора купли-продажи предприятия как имущественного комплекса

Задолженность перед бюджетом погашается Продавцом самостоятельно.

В целях погашения задолженности перед бюджетом и выполнения требований налогового законодательства о самостоятельном исполнении налогоплательщиком своих обязательств перед бюджетом, суммы задолженности перед бюджетом перечисляются Покупателем на счет Продавца сверх стоимости имущественного комплекса.

Данные суммы Продавец направляет только на погашение имеющейся задолженности перед бюджетом, переданной Продавцу в составе имущественного комплекса, в целях самостоятельного исполнения обязанности по уплате налогов.

Трудовые отношения с прежними работниками предприятия

Регулированию трудовых отношений при смене собственника имущества организации посвящена ст. 75 ТК РФ.

Трудовое законодательство не разъясняет, что понимать под сменой собственников имущества организации, поэтому для этих целей можем воспользоваться нормами гражданского законодательства.

В Определении Мособлсуда от 16.03.2006 N 33-1752 было пояснено следующее. Под сменой собственника имущества организации необходимо понимать смену собственника организации в целом как имущественного комплекса, включая движимое и недвижимое имущество, сырье, продукцию, долги, права требования и другие исключительные права, что возможно, например, в результате смены учредителей, продажи предприятия в порядке ст. 559 ГК РФ, приватизации государственных или муниципальных предприятий и т.д. В результате смены собственника организации как имущественного комплекса в целом, для ее работников не меняются условия труда, т.к. они продолжают выполнять ту же самую работу в той же самой организации.

Итак, продажу предприятия как имущественного комплекса можно квалифицировать как смену собственника имущества предприятия. Поэтому, покупатель бизнеса в отношении старого персонала приобретенного предприятия должен руководствоваться нормами ст. 75 ТК РФ.

Статья 75 ТК РФ определяет, что при смене собственника имущества организации новый собственник не позднее трех месяцев со дня возникновения у него права собственности имеет право расторгнуть трудовой договор с руководителем организации, его заместителями и главным бухгалтером.

Право собственности на предприятие (имущество) возникает с момента государственной регистрации права, следовательно, три месяца должны исчисляться с момента государственной регистрации права собственности на предприятие как имущественный комплекс.

В случае расторжения трудового договора с руководителем организации, его заместителями и главным бухгалтером в связи со сменой собственника имущества организации новый собственник обязан выплатить указанным работникам компенсацию в размере не ниже трех средних месячных заработков работника (ст. 181 ТК РФ).

А вот в отношении других работников смена собственника имущества организации не является основанием для расторжения трудовых договоров с другими работниками организации. Сам работник может отказаться от продолжения работы в связи со сменой собственника имущества организации. В этом случае трудовой договор прекращается в соответствии с п. 6 ч. 1 ст. 77 ТК РФ. А вот новый собственник расторгнуть трудовой договор по этому основанию не вправе.

Правда, новый собственник может произвести сокращение численности штатов, но только после государственной регистрации перехода права собственности.

11. ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕДАЧИ И ПРИНЯТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С НЕДОСТАТКАМИ

Может быть и так, что предприятие передано, но, сознательно или несознательно, продавцом бизнеса были не учтены некоторые существенные факторы, например, уточнена (увеличена) сумма задолженности перед кредитором, передано не все имущество, обнаружилось обременения имущества и т.п., то есть предприятие было передано с недостатками, влекущими негативные последствия для покупателя.

Обратимся к ст. 565 ГК РФ, которая и оговаривает действия в такой ситуации.

Если недостатки предприятия либо утрата его имущества выявлены уже при передаче предприятия покупателю и об этом указано в передаточном акте, то покупатель вправе требовать соответствующего уменьшения покупной цены предприятия, если право на предъявление в таких случаях иных требований не предусмотрено договором продажи предприятия.

Пример 90. Предприятие было продано за 50 000 000 руб. В ходе передачи предприятия выяснилось, что отсутствует станок стоимостью 650 000 руб. По объяснениям продавца, станок был похищен.

Покупатель бизнеса потребовал соответствующего уменьшения покупной цены предприятия и уплатил продавцу 49 350 000 руб. (50 000 000 - 650 000).

Договором продажи предприятия могут быть предусмотрены полномочия покупателя по предъявлению к продавцу иных требований, однако в этом случае покупатель лишается возможности реализовать свое право на уменьшение покупной цены предприятия.

Покупатель вправе требовать уменьшения покупной цены в случае передачи ему в составе предприятия долгов (обязательств) продавца, которые не были указаны в договоре продажи предприятия или передаточном акте, если продавец не докажет, что покупатель знал о таких долгах (обязательствах) во время заключения договора и передачи предприятия.

Пример 91. Обратимся к условиям предыдущего примера и предположим также, что в ходе передачи бизнеса продавец бизнеса передал покупателю не указанную ранее в договоре и передаточном акте и не оговоренную кредиторскую задолженность в сумме 350 000 руб.

Покупная цена бизнеса была уменьшена и на эту сумму. Соответственно, к уплате за бизнес полагается 49 000 000 руб. (49 350 000 - 350 000).

Пример 92. По итогам передачи бизнеса покупатель бизнеса потребовал уменьшения стоимости предприятия на сумму, как он указал, ранее неизвестной ему кредиторской задолженности.

Продавец отказался уменьшить оговоренную цифру, представив в подтверждение своей позиции переписку с покупателем (зарегистрированную покупателем), в которой эта сумма фигурировала.

Продавец в случае получения уведомления покупателя о недостатках имущества, переданного в составе предприятия, или отсутствия в этом составе отдельных видов имущества, подлежащих передаче, может без промедления заменить имущество ненадлежащего качества или предоставить покупателю недостающее имущество.

Покупатель вправе в судебном порядке требовать расторжения или изменения договора продажи предприятия и возвращения того, что исполнено сторонами по договору, если

установлено, что предприятие ввиду недостатков, за которые продавец отвечает, непригодно для целей, названных в договоре продажи, и эти недостатки не устранены продавцом на условиях, в порядке и в сроки, которые установлены в соответствии с ГК РФ, другими законами, иными правовыми актами или договором, либо устранение таких недостатков невозможно.

Обратите внимание, законодателем существенно ограничены права покупателя по расторжению договора продажи предприятия. Расторжение договора возможно далеко не в любом случае, а только когда переданное ему предприятие имеет такие недостатки, за которые продавец несет ответственность и которые делают предприятие непригодным для целей, названных в договоре продажи, и эти недостатки не устранены продавцом в порядке и в сроки, предусмотренные законодательством или договором, либо эти недостатки носят неустранимый характер

Пример 93. В ходе передачи предприятия выяснилось, что часть имущества продаваемого предприятия отсутствует. Причем отсутствует хотя и ликвидное и дорогостоящее имущество, но имущество, без которого производственный процесс не остановится.

Покупатель подал в суд иск о расторжении договора купли-продажи.

Суд отказал ему в иске по причине того, что предприятие пригодно для целей, названных в договоре продажи.

Таким образом, очень важно, и особенно покупателю бизнеса, ознакомиться с имеющейся по этим ситуациям арбитражной практикой, чтобы знать, как правильно сформулировать иск.

Так, немало судов проходит в связи со следующими ситуациями.

Продаваемое предприятие согласно данным, в том числе и опубликованным в печати, имеет определенную величину кредиторской задолженности, например условно 1 млн руб., а на момент перехода предприятия покупателю или даже после выясняется, что сумма кредиторской задолженности существенно больше, например 5 млн руб.

Покупатели бизнеса подают в суд, возражая против вновь появившихся цифр.

Суды в иске отказывают, и вот по каким основаниям.

В соответствии с п. 1 ст. 559 ГК РФ по договору продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс (ст. 132 Кодекса), за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам. В п. 2 ст. 132 ГК РФ указано, что в состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, права требования, долги, а также права на обозначения и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Внесение в договор условия, которое ограничивало бы правопреемство покупателя по обязательствам приобретенного предприятия объемом кредиторской задолженности, указанным в печатном сообщении об условиях конкурса по продаже магазина, не основано на приведенных выше положениях ГК РФ.

В то же время покупатель в силу п. 3 ст. 565 ГК РФ вправе требовать уменьшения покупной цены в случае передачи ему в составе предприятия долгов (обязательств) продавца, которые не были указаны в договоре продажи предприятия или передаточном акте, если продавец не докажет, что покупатель знал о долгах (обязательствах) во время заключения договора и передачи предприятия.

Такие требования истцом не заявлялись и не были предметом судебного разбирательства.

Об этом можно прочитать, например, в Информационном письме ВАС РФ от 13 ноября 1997 г. N 21 "Обзор практики разрешения споров, возникающих по договорам купли-продажи недвижимости", в Постановлениях ФАС Западно-Сибирского округа от 18.03.1998 N Ф04/407-51/А03-98 по делу N 12/37, от 18.03.1998 N Ф04/406-49/А03-98 по делу N 12/113.

То есть покупатель бизнеса должен изначально возражать не против увеличения сумм кредиторской задолженности, а должен требовать соответствующего уменьшения стоимости бизнеса.

Предположим, что продавец бизнеса декларировал одни, более экономически привлекательные, показатели финансово-хозяйственной деятельности (объемы выручки, прибыли, рентабельности и др.), а на самом деле при приемке предприятия эти показатели оказались совсем иными, гораздо меньшими. Можно ли на этом основании требовать уменьшения продажной стоимости предприятия?

На наш взгляд, это существенные условия, на оценке которых зачастую строится сделка; и если эти показатели, их наличие, гарантировались продавцом, были одним из условий продажи предприятия, то их невыполнение должно приводить к определенным правовым последствиям. Тем не менее ни отечественное законодательство, ни даже зарубежный арбитражный опыт не способствуют покупателю в этом вопросе.

"В связи с этим особый интерес представляет случай, описанный немецким юристом Г. Мюллером. В ходе переговоров по поводу продажи ювелирного дела (мастерской и магазина) продавец предоставил покупателю данные о том, что среднегодовой товарооборот за три года, предшествовавших заключению договора, был равен 200 тыс. DM. Но после заключения договора и передачи предприятия покупатель узнал, что фактический товарооборот в указанные годы составил 92 тыс. DM, 88 тыс. DM и 14 тыс. DM (последняя цифра относится к году, предшествовавшему году продажи предприятия). Покупатель обратился в суд, оспаривая сделку и обосновывая иск умышленными обманными действиями продавца, так как последним был представлен иной показатель среднегодового товарооборота (200 тыс. DM). Суд вынес следующее решение: "Фактическая доходность предприятия до момента его отчуждения не может и не должна рассматриваться как одно из свойств (качеств) предприятия или как проявляющееся впоследствии качество. Недостаток лишь в предполагаемой в договоре доходности по существу не представляется ошибкой в оценке предприятия... Только в случае отражения в договоре гарантии доходов предприятия доходность становится качеством вещи (предприятия), присущим ей достаточно долгое время", т.е. злой умысел в действиях продавца доказан не был". (Источник: Самигулина А.В. Правовые последствия договора продажи предприятия // Право и экономика. N 4. 2007).

В этой связи особую важность приобретает предпокупная проверка бизнеса, которую мы рассматривали на страницах данной книги. Покупатель бизнеса, доверившись только уверениям продавца и не проверив обоснованность его утверждений, рискует купить совсем не то предприятие, которое он хотел.

Также в договоре купли-продажи бизнеса будет целесообразным прописать основные финансовые показатели, присущие предприятию. В случае выяснения того, что фактически предприятие работает намного хуже, есть вероятность, что это поможет в судебных разбирательствах.

Полезно знать и нормы ст. 566 ГК РФ. Договор купли-продажи предприятия может быть признан недействительным или расторгнут с возвратом или взысканием в натуре полученного по договору с одной стороны или с обеих сторон, но в только в случаях, если указанные последствия существенно не нарушают:

- права и охраняемые законом интересы кредиторов продавца и покупателя;
- права и охраняемые законом интересы кредиторов других лиц;
- не противоречат общественным интересам.

12. ПРИМЕРЫ СДЕЛОК ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ БИЗНЕСА КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Купля-продажа предприятия как имущественного комплекса - достаточно редко применяемая форма сделки, поэтому и примеров таких операций можно привести немного, но все же такие примеры есть.

Приведем информацию о подготовке предприятий как имущественного комплекса к продаже, а также примеры некоторых сделок по купле-продаже предприятий как имущественного комплекса. Конечно, каждая сделка по-своему уникальна, отсутствует информация по составу имущества проданных предприятий и их обязательствах, но тем не менее данная информация также может быть информативной для продавцов и покупателей бизнеса как имущественного комплекса.

Поясним, что в некоторых случаях у нас присутствует информация о подготовке сделки, но отсутствует информация о том, состоялась ли сделка и каков ее результат.

Таблица 27. Примеры сделок по купле-продаже предприятий
как имущественного комплекса

Отрасль	Объект сделки	Дата сделки	Сумма сделки	Источник
1	2	3	4	5
2002 г.				
Промышленность	ОАО "Северные редкие металлы" ("Севредмет")	Май	6,0 млн долл.	Коммерсантъ-СПБ N 78 (2447) от 13.05.2002

Комментарий: ОАО "Северные редкие металлы" ("Севредмет") (Мурманская область, Ловозерский район) - единственное в России предприятие, добывающее лопаритовый концентрат, который является сырьем для производства редких (тантал, ниобий) и редкоземельных металлов (иттрий, скандий, лантаноиды). Сплавы на их основе используются в самолетостроении, ракетостроении, оборонной промышленности, приборостроении. Предприятие работает на запасах Ловозерского месторождения, включающего в себя 12 рудных участков, из которых разрабатывается три (76% запасов). Действующие рудники обеспечены запасами на 55 - 100 лет. "Севредмет" представляет собой два горно-обогачительных комплекса: Умбозерский и Карнасуртский. Является градообразующим предприятием поселка Ревда.

Основным потребителем мурманского лопаритового концентрата является Соликамский магниевый завод (СМЗ), который уверенно встал на ноги после того, как в 1997 г. крупный пакет его акций приобрела американская корпорация Metallurg Inc. В 1998 г. СМЗ и Metallurg Inc. согласились выделить средства для запуска остановленного производства и создания холдинга "Севредмет - Соликамский магниевый завод - эстонское предприятие "Силмет". В 1999 г. кредиторы "Севредмета" проголосовали за продажу имущественного комплекса предприятия с торгов. На время смены собственника все имущество предприятия было передано в аренду областному ОАО "Ловозерская горная компания". Однако процесс затянулся.

Стоимость предприятия неоднократно пересматривалась. А торги уже четырежды признаны несостоявшимися из-за отсутствия заявок. За это время от былого взаимопонимания между администрацией Мурманской области и потенциальным покупателем "Севредмета" не осталось следа. Назначенная кредиторами цена предприятия - 6 млн долл. - не устроила Соликамский магниевый завод, а областные власти остались недовольны его намерением закрыть один из рудников в Ревде. В марте этого года появилась информация, что область нашла покупателя на "Севредмет" другим способом, подписав с крупнейшим акционером СМЗ - Russia Growth Fund, эстонским AS Silmet и петербургским ЗАО "Росредмет" протокол о намерении создать новое АО. Однако, по словам руководителя ТУ ФСФО в Мурманской области Татьяны Неборак, на сегодняшний день такой покупатель в ФСФО также не обращался. По мнению госпожи Небо-рак, потенциальные приобретатели продолжают играть на понижение цены предприятия, которая уже снизилась с начальных 12 млн долл. до 6 млн долл.

2004 г.				
1	2	3	4	5

Пищевая	ОАО "Симбирск-спиртпром"	Январь	5,3 млн долл.	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.majournal.ru/review
---------	--------------------------	--------	---------------	---

Комментарий: Прежний собственник объекта: ОАО "Росспиртпром". Местонахождение: Ульяновская обл. Компания-покупатель: ЗАО "ИнДел". Собственник покупателя: менеджмент. Место нахождения: г. Москва.

Общая информация: 15 января 2004 г. на торгах ОАО "Симбирск-спиртпром" было приобретено московской фирмой "ИнДел" за 160 млн руб. (5,3 млн долл.). Условием торгов был взнос в 28 млн руб., а стартовая цена - 140 млн. В 2001 г. была проведена реорганизация предприятия с целью вывода из кризисного состояния, сохранения рабочих мест и предотвращения социальной напряженности. В результате ОАО "Симбирск-спиртпром" было реорганизовано и разделено на ОАО "Симбирск-спиртпром" и ОАО "Ульяновск-спирт". "Симбирск-спиртпром" образовался на базе филиала "Ульяновского ликеро-водочного завода". В мае 2003 г. Арбитражным судом Ульяновской области было принято заявление ОАО "Симбирск-спиртпром" о признании его несостоятельным (банкротом), в связи с чем в отношении предприятия была введена процедура наблюдения. На предприятии осуществлялась программа мероприятий конкурсного производства, имущество было описано, до конца декабря 2003 г. были произведены инвентаризация и оценка, после чего имущественный комплекс ОАО "Симбирск-спиртпром" был выставлен на торги. Таким образом, предполагают участники рынка, можно сказать о том, что пока Минсельхоз и Минимущество России спорят об акционировании ФГУП "Росспиртпром", компания уже начала терять принадлежащие ей активы. При этом, как предполагается, в данном процессе могут быть заинтересованы как менеджмент ФГУП, так и третья сторона, которая использует баталии между ведомствами в корыстных целях и "под шумок" скупает активы "Росспиртпрома".

1	2	3	4	5
Строительство	ОАО "Цемент"	Апрель 2004 г.	5 млн долл.	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.majournal.ru/review

Комментарий: Прежний собственник объекта: 51% акций - администрация Красноярского края, 49% - различные юридические и физические лица. Местонахождение: Красноярский край. Компания-покупатель: ООО "Топкинский цемент". Собственник покупателя: Группа "Сибконкорд". Местонахождение: Кемеровская обл.

Общая информация: Крупнейший в Западной Сибири цементный завод "Топкинский цемент" приобрел на аукционе имущественный комплекс красноярского "Цемент" за 150 млн руб., с начала прошлого года находящегося в конкурсном производстве. С помощью приобретенного актива

"Топкинский цемент" намерен расширить свое присутствие в сибирских регионах. Цементный рынок Красноярского края близок к насыщению, и в настоящее время "Цемент" и "Топкинский цемент" уже контролируют около 80%. Для выведения завода на проектную мощность необходимы инвестиции в размере около 200 млн руб.

1	2	3	4	5
Химическая промышленность	ОАО "Корунд"	Май 2004 г.	10,1 млн долл.	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.ma-journal.ru/review

Комментарий: Прежний собственник объекта: государство. Место нахождения: Нижегородская обл. Компания-покупатель: ООО "Корунд". Собственник покупателя: менеджмент, через ООО "Оргсинвест". Место нахождения: Нижегородская обл.

Общая информация: ООО "Корунд" приобрело на аукционе в мае имущественный комплекс предприятия ОАО "Корунд", российского монополиста по производству цианоселей и синтетических корундов, за 300,960 млн руб. На участие в открытых торгах по продаже имущества ОАО "Корунд" было подано две заявки: от ООО "Корунд" и ООО "Айрон Лтд" (Москва). На продажу выставлялся весь производственный комплекс ОАО - 230 объектов недвижимости и движимого имущества на сумму 65 млн руб., и имущество, переданное за долги ОАО "Нижновэнерго", стоимостью 235 млн руб. В течение трех месяцев новый собственник и инвестор - ООО "Оргсинвест" (Москва, учредитель ООО "Корунд") - намерен вложить несколько десятков миллионов рублей в пуск рентабельных производств ОАО "Корунд", после чего начнется создание новых производств, в том числе производства изоцианатов, которые используются для выпуска пенополиуретана. Объем инвестиций составит до 80 млн долл. Аналитики указывают на близость к фирме-покупателю "Корунда" бывшего хозяина "Сибура" г-на Голдовского.

2006 г.				
Алкогольная промышленность	ОАО "Екатеринбургский виншампанкомбинат" (ЕВШК)	Июль	Стоимость по предварительной оценке 300,0 млн руб.	Коммерсантъ (Екатеринбург) N 130 (3461) от 19.07.2006

Комментарий: Как рассказал конкурсный управляющий Эдуард Чу, предварительная цена имущественного комплекса предприятия, оцененная в 300 млн руб. без НДС, равна сумме нынешней кредиторской задолженности комбината. Основными кредиторами ЕВШК являются банки, в том числе Внешторгбанк, Трансбанк, Промстройбанк. Дата торгов ЕВШК еще не назначена, но, по словам господина Чу, они должны были состояться весной 2007 г.

ОАО "Екатеринбургский виншампанкомбинат" специализировался на производстве вин (бренды "Верхотурская таможня", "Старая крепость"), шампанского ("Российское", "Екатерина") и водки ("Екатерина", "Три карты", "Семь ключей"). В 2004 г. ЕВШК произвел 795,1 тыс. декалитров продукции (около 30% от общего производства алкоголя в Свердловской области), его годовой оборот составил 500 млн руб. Как уже сообщал "Ъ", начиная с прошлого года, бывший владелец контрольного пакета комбината (51%) ФГУП "Росспиртпром" и Министерство сельского хозяйства ведут поиски инвестора для предприятия, однако конкретных договоренностей так и не было достигнуто. Как рассказал "Ъ" замминистра сельского хозяйства

Свердловской области Сергей Лацков, в настоящее время разосланы предложения всем производителям алкоголя выступить инвесторами ЕВШК. Однако ни в Министерстве сельского хозяйства, ни на ЕВШК так и не смогли назвать ни одного потенциального покупателя, заинтересованного в сохранении профиля комбината. Отраслевые аналитики объясняют отсутствие инвесторов нежеланием крупных производителей покупать региональные активы.

Опрошенные корреспондентом "Ъ" участники рынка полагают, что ЕВШК будет перепрофилирован под другой бизнес. Эдуард Чу подтвердил, что сейчас обсуждается возможность создания на базе ЕВШК складского комплекса.

2007 г.				
1	2	3	4	5
Услуги (туризм)	16,0 тыс. кв. м в Подольском районе на берегу р. Пахра	Январь	11,0 млн долл. оценочно	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.majournal.ru/review

Комментарий: Место нахождения: Московская обл. Компания-покупатель: УК AMAKS Grand hotels. Собственник покупателя: Дмитрий Златкин, Александр Аспидов, Валерий Гараев. Место нахождения: Пермская обл.

Общая информация: В январе 2007 г. стало известно, что 5 декабря 2006 г. управляющая компания AMAKS Grand hotels приобрела в собственность имущественный комплекс в Московской области, в Подольском районе на берегу реки Пахра. Общая площадь комплекса - 16,0 тыс. кв. м, расположен на территории площадью более 10 га. AMAKS предполагается инвестировать в проект более 20 млн долл., реконструируемый загородный отель при вводе в эксплуатацию будет оказывать широкий перечень услуг: комфортабельные номера (проектируется 230 номеров), SPA-комплекс и др.

1	2	3	4	5
Услуги (туризм)	Azzurro Italia	Январь 2007 г.	11,0 млн долл. оценочно	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.majournal.ru/review

Комментарий: Место нахождения: Италия. Компания-покупатель: ВАО "Интурист". Собственник покупателя: 71,54% - АФК "Система", 28,42% - ГАО "Москва". Место нахождения: г. Москва.

Общая информация: В январе 2007 г. стало известно, что ВАО "Интурист" в конце 2006 г. приобрело гостиницу в Италии - Azzurro Italia. Это небольшая элитная гостиница на 42 номера. В дальнейшем она будет достраиваться, и ее планируется расширить до 100 - 150 номеров. Также "Интурист" планирует приобрести гостиницу в Риме. В стратегическом плане компании по приобретению гостиниц значатся такие города, как Москва, Санкт-Петербург, города Золотого кольца, Сочи, а также гостиницы на Байкале.

1	2	3	4	5
Электроэнергетика	"Алтайэнерго"	Январь 2007 г.	128,2 млн долл.	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.ma-journal.ru/review

Комментарий: Прежний собственник объекта: 54,6% - РАО "ЕЭС России", 11,1% - ЗАО ДКК, 8,8% - ЗАО "Брансвик Ю Би Эс Варбург Номиниз". Место нахождения: Алтайский край. Компания-покупатель: ОАО "Кузбассэнерго". Собственник покупателя: 49,0% - РАО "ЕЭС России", 36,6% - СУЭК. Место нахождения: Кемеровская обл.

Общая информация: "Кузбассэнерго" сообщил о приобретении у "Алтайэнерго" энергетических промышленно-технологических комплексов - Барнаульской ТЭЦ-1, Барнаульской ТЭЦ-2 и Барнаульской ТЭЦ-3, а также транспортных средств и обыкновенных именных бездокументарных акций двух ремонтно-сервисных компаний - ОАО "Алтайэнерготехремонт" и ОАО "Барнаултеплосетьремонт". Ранее совет директоров "Кузбассэнерго" одобрил привлечение кредитных средств в размере 4,3 млрд руб. на приобретение активов ОАО "Алтайэнерго". В начале 2007 г. "Кузбассэнерго" и Барнаульский филиал начинают совместную работу как ТГК-12. В июне запланировано провести собрание акционеров, которое узаконит все изменения, в том числе в уставе, названии компании и месте ее регистрации.

1	2	3	4	5
Двигателестроение	ОАО "Опытно-конструкторское бюро моторостроения" (ОКБМ)	Январь 2007 г.	98 млн долл. оценочно	Коммерсантъ (Воронеж) N 3 (3579) от 17.01.2007

Комментарий: Место нахождения: г. Воронеж. Компания-покупатель: ЗАО "ОКБМ". Собственник покупателя: АФК "Система".

Общая информация: В Москве состоялись торги по продаже имущественного комплекса ОАО "Опытно-конструкторское бюро моторостроения" (ОКБМ, Воронеж), находящегося в стадии конкурсного производства. Их победителем стало ЗАО "ОКБМ", аффилированное с АФК "Система". Цена, уплаченная ЗАО, не разглашается, но она вряд ли значительно превысила начальную стоимость лота (более 98 млн руб.). Второй участник торгов - ОАО "Дубнинский машиностроительный завод "Камов" - тоже контролируется "Системой". Мощности ОКБМ понадобились АФК для включения в создаваемый совместно с ФГУП "Рособоронэкспорт" двигателестроительный холдинг.

1	2	3	4	5
Добывающая отрасль	Шахта "Аютинская-бис"	Август 2007 г.	Неизвестно	Коммерсантъ (Ростов) N 136 (3712) от 02.08.2007

Комментарий: На момент введения на предприятии процедуры банкротства в начале мая 2007 г. общие долги "Аютинской-бис" составляли 525 млн руб. Из них 27,2 млн руб. (с начислениями - 36 млн руб.) - более чем 7-месячные долги по зарплате персоналу. При этом собственники шахты ООО "Уголь-ЗУМК" за год так и не смогли ни погасить задолженность, ни откачать воду из затопленной шахты, ни найти соинвестора для возобновления работы предприятия. В августе 2006 г. в ходе ремонтно-сварочных работ на центральной насосной станции на "Аютинской-бис" произошел прорыв грунтовых вод, в результате чего оказались затопленными вся инфраструктура шахты, оборудование, сопряжение вертикального ствола (шурфа) с горизонтальными выработками и подземный водоотлив с пятью насосами. За прошедшее со времени аварии время был стабилизирован водоприток, но снизить уровень воды в шахте не удалось, в настоящее время она затоплена и не работает. По утверждению вице-губернатора Ростовской области Назарова, аффилированная "Энерго-пром-Менеджменту" (с 2006 г. контролируется "Реновой") компания выразила намерение приобрести арестованный имуществом комплекс шахты и уже погасила часть задолженности (4 млн руб.) по зарплате горнякам. Представители компании (вице-губернатор не стал ее называть) пообещали в течение нескольких месяцев полностью выплатить шахтерам долги и к началу следующего года возобновить угледобычу. Господин Назаров признался, что не понимает, зачем "Энергопрому" понадобился непрофильный актив, но выразил удовлетворение тем, что, казалось бы, безнадежная ситуация с шахтой-банкротом наконец нашла разрешение. Представители "Энергопрома" и "Реновы" от комментариев по этому поводу отказались.

1	2	3	4	5
Алкогольная промышленность	ОАО "Екатеринбургский виншампанкомбинат"	Август 2007 г.	7 млн долл.	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.ma-journal.ru/review

Комментарий: Место нахождения: Свердловская область. Прежний собственник объекта: 51% акций компании принадлежит государственному АО "Росспиртпром", 49% - частным акционерам. Компания-покупатель: ОАО "Завод "Красный Выборжец". Собственник покупателя: по некоторым данным, один из собственников - ОАО "Торговая компания "Алко-Трейд". Место нахождения: г. С.-Петербург.

Общая информация: Активы Екатеринбургского виншампанкомбината (ЕВШК) на торгах были проданы за 180 млн руб. Санкт-петербургскому заводу "Красный Выборжец", который, по некоторым данным, действовал в интересах московской компании "Алко-Трейд". Интерес москвичей к ЕВШК объясняется тем, что ранее они приобрели другого игрока местного рынка - ООО "Уральская торгово-промышленная компания" (создано на базе Екатеринбургского ликеро-водочного завода) - и теперь могут объединить два производства.

1	2	3	4	5

Пищевая промышленность	Чуфаровское хлебоприемное предприятие	Сентябрь 2007 г.	50 млн долл. оценочно	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.ma-journal.ru/review
------------------------	---------------------------------------	------------------	-----------------------	---

Комментарий: Место нахождения: Ульяновская область. Прежний собственник объекта: "Аркада-Интер". Компания-покупатель: ГК "Сибирский аграрный холдинг". Место нахождения: Новосибирская обл. Общая информация: После приобретения ЧХП совокупные мощности по хранению зерна ГК "Сибирский аграрный холдинг" выросли с 305 тыс. т до 342 тыс. т. Паспортная мощность ЧХП по хранению пшеницы составляет 37 тыс. т. Предприятие было приобретено в рамках проекта по строительству дочернего агрохолдинга САХО в Приволжском федеральном округе.

1	2	3	4	5
Торговля	16 магазинов "Корзинки"	Сентябрь 2007 г.	110 млн долл. оценочно	Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения"; Обзор сделок M&A: www.ma-journal.ru/review

Комментарий: Место нахождения: Липецкая область. Прежний собственник объекта: основной акционер - Лев Белкин. Компания-покупатель: X5 Retail Group. Собственник покупателя: "Альфа-групп" - 47,8%, "Пятерочка" - 21,2%, менеджмент - 6,2%, 24,8% - в свободном обращении. Место нахождения: г. Москва.

Приложение

Федеральная регистрационная служба

Заявление о государственной регистрации
(прекращения права, сделки, права на недвижимое имущество)

1. Заявитель

Ф.И.О., дата рождения _____

Предъявлен документ, удостоверяющий личность _____

(серия, номер, каким органом и когда выдан, код подразделения)

Почтовый адрес, контактный тел. _____

действующий на основании _____

(наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия
представителя) от имени: данные о правообладателе/стороне сделки
(нужное подчеркнуть)

1.1. Для физического лица

Ф.И.О., дата рождения _____

Документ, удостоверяющий личность _____

(серия, номер, каким органом и когда выдан, код подразделения)

Адрес _____

(адрес постоянного места жительства или преимущественного
пребывания (нужное подчеркнуть))

1.2. Для юридического лица

Полное наименование _____

ИНН _____

Адрес _____

(адрес, место и дата государственной регистрации, номер
регистрационного свидетельства или ОГРН)

2. Прошу осуществить государственную регистрацию _____

(указать вид права, вид сделки, вид ограничения (обременения) права,
прекращения права, внесение изменений в записи ЕГРП, и др.)

3. Наименование и реквизиты документа - основания _____

Прошу государственную регистрацию провести в течение _____ дней

5. _____ "_____" 200__ г.
(подпись заявителя) (Ф.И.О.)

Федеральная регистрационная служба
Проведена правовая экспертиза
Имеются основания для _____
Государственный регистратор подпись _____ Ф.И.О. дата "_____" 20__ г.

Федеральная регистрационная служба
Проведена правовая экспертиза
Имеются основания для _____
Государственный регистратор подпись _____ Ф.И.О. дата "_____" 20__ г.

Федеральная регистрационная служба
Проведена правовая экспертиза
Имеются основания для _____
Государственный регистратор подпись _____ Ф.И.О. дата "_____" 20__ г.

Федеральная регистрационная служба
Проведена правовая экспертиза
Имеются основания для _____
Государственный регистратор подпись _____ Ф.И.О. дата "_____" 20__ г.

Федеральная регистрационная служба
Проведена правовая экспертиза
Имеются основания для _____
Государственный регистратор подпись _____ Ф.И.О. дата "_____" 20__ г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

1. Продаете? Покупаем!

Прикрытие сделки по купле-продаже предприятия как имущественного комплекса совокупностью сделок по реализации отдельных активов предприятия
Итоговые выводы

1.1. "Заверните, пожалуйста", или Предпродажная подготовка бизнеса

Когда продавать

Планирование процесса продажи

Процесс продажи: стоит ли торопиться?

Проверка и оценка бизнеса

Переговоры с инвестором, предпродажная подготовка

Сколько просить, или Подайте, Христа ради

Как искать инвестора, покупателя

Защита от недобросовестного инвестора

1.2. Почему бизнес? Продается, или Как лучше купить

Планирование покупки, выбор существенных критериев

Цена бизнеса

Переговоры с продавцом

Оценка бизнеса покупателем

2. Правовые основы и последствия купли-продажи бизнеса

2.1. Продажа предприятия-должника при применении к нему процедур несостоятельности (банкротства)

3. Анализ бизнеса

Проверка коммерческого направления

Проверка финансового направления (Financial due diligence)

Методы оценки финансовых показателей при непрозрачности отчетности

Проверка юридического направления (Legal due diligence)

4. Оценка рентабельности проекта

5. Команда экспертов, или Кто поможет продать (купить)

6. Оценка стоимости бизнеса

7. Налоговый и бухгалтерский учет операций продажи имущественного комплекса

7.1. Налогообложение при купле-продаже имущественного комплекса

7.1.1. НДС при реализации имущественного комплекса у продавца

Документы налогового учета при купле-продаже предприятия как имущественного комплекса

Момент начисления НДС

Заполняем декларацию по НДС

7.1.2. НДС при реализации имущественного комплекса у покупателя

Момент возмещения НДС

Оформление счета-фактуры

НДС по сопутствующим услугам

Покупка в составе имущественного комплекса сумм НДС по приобретенным ценностям

7.2. Налог на прибыль при реализации имущественного комплекса

7.2.1. Налог на прибыль при реализации имущественного комплекса у продавца бизнеса

Расходы, связанные с продажей предприятия

7.2.2. Налог на прибыль при реализации имущественного комплекса у покупателя бизнеса

До 1 января 2008 года

Расходы, связанные с покупкой предприятия

Расходы, возникающие после приобретения предприятия

Поступление средств в погашение приобретенной дебиторской задолженности

Амортизация амортизируемого имущества, входящего в состав предприятия

Расходы (убытки) приобретенного предприятия

7.3. Налог на имущество

7.4. Бухгалтерский учет купли-продажи имущественного комплекса

7.4.1. Отражение в бухгалтерском учете продажи бизнеса

7.4.2. Отражение в бухгалтерском учете покупки бизнеса

Расходы, связанные с приобретением бизнеса

Учет приобретения предприятия

8. Защита деловой репутации
 - Что считать сведениями, порочащим деловую репутацию организации
 - Предъявление иска о защите деловой репутации организации, требования в иске
 - Опровержение порочащих сведений
 - Ответственность за распространение порочащих сведений
9. Документальное оформление операции купли-продажи бизнеса
 - 9.1. Принятие решения о купле-продаже полномочным органом юридического лица
 - Порядок одобрения крупной сделки в ООО
 - Порядок одобрения крупной сделки в АО
 - 9.2. Купля-продажа бизнеса и антимонопольное законодательство
 - 9.3. Документальное оформление операции купли-продажи бизнеса
 - Составление договора
 - Перечень обязательств предприятия перед кредиторами
 - Уведомление кредиторов
 - Бухгалтерская документация
 - Передачный акт
 - 9.4. Государственная регистрация прав на предприятие как имущественный комплекс
 - Переход собственности
 - Процедуры, предваряющие регистрацию права на предприятие как имущественный комплекс при купле-продаже
 - Место осуществления регистрации права на предприятие как имущественный комплекс
 - Документы, необходимые для осуществления регистрации права на предприятие как имущественный комплекс
 - Требования к документам, представляемым на государственную регистрацию
 - Государственная пошлина при регистрации прав на предприятие как имущественный комплекс
 - Государственная пошлина за повторную выдачу правообладателям свидетельства о государственной регистрации права на недвижимое имущество
 - Государственная пошлина за предоставление информации из Единого государственного реестра прав
 - Государственная регистрация прекращения унитарного предприятия в связи с продажей его имущественного комплекса
10. Исполнение отдельных обязательств при купле-продаже бизнеса
 - Выписка из договора купли-продажи предприятия как имущественного комплекса
 - Трудовые отношения с прежними работниками предприятия
11. Последствия передачи и принятия предприятия с недостатками
12. Примеры сделок по купле-продаже бизнеса как имущественного комплекса