

И. А. Янбердин

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОДХОД В РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

Работа представлена кафедрой управления экономикой предпринимательства

Уфимской государственной академии экономики и сервиса.

Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор У. Г. Зиннуров

Раскрыты ключевые понятия реструктуризации имущественных комплексов (ИК), основанной на предпринимательском подходе с использованием признаков, характеризующих состояние ИК как бизнесов различной степени готовности.

Ключевые слова: *вертикально-интегрированная нефтяная компания, объединенный имущественный комплекс, функционирование.*

I. Yanberdin

ENTREPRENEURIAL APPROACH TO RESTRUCTURING PROPERTY COMPLEXES OF OIL COMPANIES

The author of the paper investigates the key concepts of property complexes (PCs) restructuring based on the entrepreneurial approach using the features characterising PCs as businesses with various degrees of readiness.

Key words: *vertically integrated oil company, integrated property complex, functioning.*

Нарастающий мировой кризис в финансовой системе обострил для вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) проблему повышения эффективности функционирования объединенного имущественного комплекса (ИК) компаний, который обременен множеством как непрофильных, так и профильных ИК, которые были приобретены в ходе бессистемной диверсификации, характерной для ВИНК в так называемый бартерный этап перехода к рыночной экономике, когда они испытывали острый дефицит в наличных денежных средствах и на вырученные от экспорта «нефтедоллары» закупали производства, обеспечивавшие при своем функционировании приток наличных средств.

Однако в настоящее время в большинстве своем эти ИК вообще бездействуют (законсервированы) или функционируют неэффективно, принося тем самым ВИНК убытки в виде потери прибыли, расходов на охрану, уплаты налога на имущество и земельных платежей, что выдвигает задачу реструктуризации такого рода ИК для ВИНК на первый план.

Каждый из таких ИК представляет собой бизнес, т. е. выпускает или способен выпускать продукцию и оказывать услуги; имеет материальные активы (оборудование, здания, сооружения и т. д.); нематериальные активы (технологии, лицензии); если ИК действует, то имеется трудовой коллектив, занятый на рынке сегмент, образовавшийся круг лояльных клиентов, сформировавшийся устойчивый комплекс отношений с поставщиками, подрядчиками, агентами, органами местной исполнительной и законодательной властей. Однако приобретенные в ходе диверсификации ИК не отвечают характеристике полностью готового бизнеса хотя бы по признаку хозяйственно-правовой независимости, поскольку состоят на балансе самих ВИНК или их филиалов, поэтому правильно квалифицировать их как бизнесы, имеющие разную степень готовности к функционированию. При этом сам факт покупки в свое время этих ИК уже характеризует их как товар. Из известных способов реструктуризации таких купленных в свое время ИК: аренды и продажи – более эффективным считается

продажа, которая уже является предметной областью предпринимательства, поскольку этим самым обеспечивается прибыльность, конкурентоспособность и устойчивое развитие нефтедобывающей компании как крупной предпринимательской структуры.

Данное заключение дает основание сделать вывод, что рыночная концепция реструктуризации бездействующих и неэффективно действующих ИК строится на следующих ключевых положениях:

а) представлении отдельных, приобретенных в процессе диверсификации ИК как бизнесов, имеющих разную степень готовности;

б) представлении ИК, имеющих разную готовность как бизнесов, в виде товаров, которые продаются и покупаются;

в) осуществлении реструктуризации таких ИК путем их продажи как бизнесов, имеющих разную степень готовности к функционированию;

г) всесторонней оценки покупателями ценности ИК как товаров с позиции степени готовности их в виде бизнесов;

д) представлении покупателей как промышленно-инвестиционных покупателей, покупающих ИК для решения своих производственно-предпринимательских ситуаций;

е) определении рыночной стоимости ИК как бизнесов, имеющих неполную степень готовности к функционированию;

ж) принятии промышленно-инвестиционным покупателем всесторонне обоснованного решения о покупке ИК, имеющего неполную степень готовности как бизнеса, для решения возникающей производственно-предпринимательской ситуации;

з) реализации сделки купли-продажи ИК, имеющего неполную степень готовности как бизнеса.

Одним из ключевых положений концепции реструктуризации неэффективно действующих и бездействующих ИК предполагается представление их в виде бизнесов. Однако исчерпывающей характеристики ИК с позиции бизнеса не существует. Это говорит о необходимости создания такой модели, которая позволяла бы получить достаточно точный облик любого ИК с позиции степени готовности его как бизнеса. Методической основой построения такой моде-

ли является морфологический метод анализа и синтеза систем [2, с. 21]. Его процедуры предполагают сначала выделение признаков, которые являются общими для характеристики любого бизнеса, а затем установление независимых значений в рамках этих признаков. По нашему мнению, состояние любого бизнеса, связанного с производством товаров и услуг, должно характеризоваться следующими признаками: характер комплектности оборудования; степень универсальности применения оборудования; степень изношенности оборудования; степень готовности оборудования к функционированию; степень наличия необходимых зданий и сооружений производственно-технического характера; степень наличия зданий и сооружений социально-бытового значения; уровень достаточности кадровых ресурсов; уровень профессионализма кадровых ресурсов; уровень наличия транспорта; уровень наличия водопроводной сети; уровень наличия канализационной сети; уровень наличия сети теплоснабжения; уровень наличия сети электроснабжения; уровень наличия сети газоснабжения; характер наличия подъездных путей; характер прав на занимаемый земельный участок; категория земли занимаемого участка; уровень наличия нематериальных активов в виде необходимых лицензий для ведения бизнеса; уровень наличия нематериальных активов в виде необходимых технологий; уровень востребованности продукции рынком; уровень устойчивости занятой доли рынка; уровень бесперебойности снабжения необходимым сырьем и комплектующими изделиями; уровень наличия высокоэффективной системы сбыта продукции; уровень наличия устойчивых связей с исполнительными органами власти; уровень наличия устойчивых связей с местными органами представительной власти.

Для удобства и унификации описания облика ИК с позиции степени готовности его как бизнеса, при построении шкалы измерения каждого свойства в основу положены три уровня измерения (значения) вышеуказанных признаков. Облик конкретного ИК формируется как комбинация одного из значений каждого признака информационно-логической модели и может описываться в кодовом и текстовом выражении (табл. 1).

Таблица 1

Наименование и код признаков	Наименование и код значений признаков		
01. Характер комплектности оборудования	1. Полностью комплектное оборудование	2. Средняя комплектность оборудования	3. Низкая комплектность оборудования
03. Степень изношенности оборудования	1. Менее 35 %	2. От 35 до 70%	3. Более 70%
08. Уровень профессионализма кадровых ресурсов	1. Высокий уровень	2. Средний уровень	3. Низкий уровень
09. Уровень наличия транспорта	1. Необходимым транспортом полностью укомплектован	2. Укомплектованность необходимым транспортом средняя	3. Укомплектованность необходимым транспортом низкая
21. Уровень устойчивости занятой доли рынка	1. Уровень устойчивости занятой доли рынка высокий	2. Уровень устойчивости занятой доли рынка средний	3. Уровень устойчивости занятой доли рынка низкий

Руководствуясь тем, что одним из ключевых положений рыночной реструктуризации неэффективно действующих и бездействующих ИК является представление их в виде бизнесов разной степени готовности как товаров, то раскрыем содержание воспринимаемой потенциальными покупателями их товарной ценности, предложив для этого в качестве инструмента модель многокритериальной оценки. Методической основой этой модели выступает информационно-логическое описание облика ИК с позиции степени готовности как бизнеса.

Структурно модель многокритериальной оценки ценности ИК как товара с позиции степени готовности их в виде бизнесов включает следующие элементы:

- 1) множество потребительских свойств, отражающих определенные виды ценности, характерные для ИК как товаров с точки зрения готовности функционирования их в виде бизнеса;
- 2) множество оценочных шкал потребительских свойств;
- 3) система предпочтений потенциальных покупателей;
- 4) метод оценки ценности (предпочтительности) ИК как товаров с точки зрения

степени готовности их функционирования в виде бизнесов.

Раскроем содержание каждого из элементов.

При выделении потребительских свойств за основу взяты перечисленные выше признаки описания облика ИК с позиции степени готовности как бизнеса, которые объединены в группы, отражающие следующие виды ценностей: производственно-техническую, фондообразующую, профессионально-кадровую, инфраструктурную, земельно-правовую, нематериально-активную, рыночно-потребительскую, снабженческо-сбытовую, исполнительно-представительную .

В основу построения системы предпочтений покупателей о ценности ИК как товара с позиции степени готовности их в виде бизнеса положены три типа информации, влияющих на общую предпочтительность решения о ценности ИК [1, с. 36]:

1. Изменения оценок от 2-го уровня до 1-го приводит к большему изменению предпочтительности ИК, чем изменение от 3-го до 2-го, что выражается в назначении оценок в рамках конкретной шкалы измерения определенного

Таблица 2

Уровни измерения потребительского свойства	Номера уровней измерения свойства		
	1	2	3
	Полностью комплектное оборудование	Средняя комплектность оборудования	Низкая комплектность оборудования
Оценка уровня в баллах	1,0	0,5	0,25

потребительского свойства. На примере такого потребительского свойства, как «характер комплектности оборудования», это будет выглядеть следующим образом:

Из табл. 2 видно, что с увеличением порядкового номера значимость перехода от одного уровня измерения свойства к другому резко увеличивается. Так изменение оценки от 2-го до 1-го уровня измерения свойства приводит к большему увеличению значимости ($1,0 - 0,5 = 0,5$ балла), чем изменение от 3-го до 2-го уровня ($0,5 - 0,25 = 0,25$ балла).

Оценка уровней измерения свойств в безразмерных единицах позволит сравнивать между собой любые ИК.

2. Изменения оценок по шкале измерения одного потребительского свойства (x_1) приводит к большему изменению предпочтительности ИК, чем изменение оценок по шкале другого свойства (x_2). Такое изменение учитывается при помощи коэффициента относительной важности (w) того или иного свойства в своей группе.

3. Изменения по шкалам одной группы свойств приводят к большему изменению предпочтительности ИК, чем изменение оценок по шкалам другой группы свойств. Изменение учитывается при помощи коэффициента относительной важности той или иной группы свойств в общей системе оценок (r).

Метод оценки ценности ИК как товаров с точки зрения готовности их в виде бизнеса реализуется в виде математического выражения:

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

где P_z – общая потребительская ценность z -го оцениваемого ИК, как товара с позиции степени готовности его как бизнеса (в безразмерных единицах);

r_k – значение коэффициента относительной важности K -й группы ценности потребительских свойств (безразмерные единицы),

$$\sum_{K=1}^t r_k = 1 \text{ (нормируемое условие),}$$

w_{jk} – значение коэффициента относительной важности j -го потребителского свойства в K -ой группе ценностей потребительских свойств (безразмерные единицы),

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

x_{ijk} – значение коэффициента относительной важности i -го уровня измерения j -го потребителского свойства K -й группе ценностей потребительских свойств (в безразмерных единицах).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гафт М. Г. Принятие решений при многих критериях. М.: Знание, 1979. 64 с.
2. Одрин В. М., Картавов С. С. Некоторые итоги и перспективы развития морфологического анализа систем. Преприкт № 73–62. Киев: Институт кибернетики, 1973. 83 с.