

НАПРЯМ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Альошин Сергій Юрійович

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і фінансів,
Навчально-науковий інститут економіки,
менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-364-7-31>

DUE DILIGENCE ЯК ОBOB'ЯЗKOBИЙ EТАП ПРОЦЕСУ ІНВЕСТУВАННЯ

Термін due diligence (дью дилідженс) було введено в юридичний обіг у США на початку ХХ століття. Спочатку він означав процедуру розкриття інформації брокером перед інвестором про компанію, акції якої торгуються на фондовій біржі. В даний час під цим терміном розуміється збір та аналіз інформації з метою оцінки різноманітних ризиків, пов'язаних з інвестуванням [1].

У різних спеціальних галузях знань та практики цей термін може мати й інші значення. Зокрема:

– у сфері патентної діяльності (промислової власності) – це розумна старанність, тобто безперервна діяльність після виникнення задуму винаходу, націлена на його практичне здійснення;

– у фінансовій сфері – належна перевірка, належне обстеження: перевірка потенційним інвестором фінансового стану та перспектив компанії, що претендує на отримання інвестицій; перевірка андеррайтерами повноти та обґрунтованості інформації, наданої емітентом у зв'язку з розміщенням нового випуску цінних паперів;

перевірка фінансового стану компанії перед купівлею її акцій, тобто злиттям чи поглинанням; аналіз кредитором виданих кредитів із метою визначення чи переоцінки кредитного ризику;

– у юридичній сфері – це просто належна дбайливість, обачність.

Угоди, що вимагають попереднього дью ділідженсу, можуть сильно відрізнятись за природою:

– угоди злиття та поглинання (M&A): покупець проводить комплексний аудит об'єкту поглинання;

– випуск цінних паперів: первинне розміщення акцій на фондовій біржі (IPO) або випуск облігацій – перевірка об'єкта здійснюється менеджерами із залученням професійних юридичних, фінансових та інших консультантів (з метою подальшого випуску проспекту емісії);

– отримання міжнародного фінансування (наприклад, кредиту від ЄБРР або IFC) або гранту – аудит проводиться фінансовою установою із залученням профільних консультантів;

– укладання партнерських угод, початок роботи як постачальника з великими міжнародними компаніями, розвиток експортної кооперації тощо.

Слід зазначити, що на сьогодні в певній категорії управлінського персоналу підприємств дана системна процедура може асоціюватися з аудитом. Однак ототожнювати дві дані категорії є не доречним, оскільки дью ділідженс не пропонує висловлення думки про фінансову звітність, як в аудиті. Головна мета даної перевірки полягає в зібранні інформації про об'єкт та оцінці потенціальних ризиків, пов'язаних з ним [2].

В той же час, дью ділідженс можна вважати супутньою послугою аудиту, оскільки дана перевірка передбачає збір, підготовку та аналіз інформації, а, відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, супутні послуги охоплюють погоджені процедури та підготовку інформації.

Згідно Міжнародного стандарту супутніх послуг 4410 «Завдання з підготовки фінансової інформації», мета завдання з підготовки інформації полягає в тому, що бухгалтер використовує бухгалтерський,

а не аудиторський досвід для збирання, класифікації та узагальнення фінансової інформації. Як правило, це обмежує зменшення детальної інформації до форми, зручної для обробки та розуміння, без вимог перевірки тверджень, на яких ґрунтується ця інформація. Застосовані процедури не призначені та не дають можливість бухгалтеру висловити будь-який рівень впевненості про фінансову інформацію. Однак користувачі підготовленої фінансової інформації одержують певну користь від залучення бухгалтера, оскільки послуги надаються з професійною компетенцією та сумлінністю [3].

Зазвичай дью дилідженс – це далеко не початковий етап взаємодії сторін, оскільки сам по собі може вимагати значних витрат, особливо при потенційно великому розмірі угоди. Якщо розглядати приклад M&A, то перш, ніж приступати до дью дилідженсу, покупець повинен отримати початкову інформацію про об'єкт і проаналізувати її, зробити внутрішні погодження того, що об'єкт та його стан відповідає стратегії і може бути придбано. Саме тому рішення про початок дью дилідженсу буде прийнято тільки після того, як сторони матимуть спільне розуміння того, що угода в принципі можлива і потенційно вигідна.

Залежно від виду угоди, за якою проводиться дью дилідженс, а також від того, хто ініціює перевірку, істотно залежатимуть і відповідні завдання. Але в цілому можна виділити наступні цілі проведення дью дилідженсу:

- підтвердження або уточнення вихідної інформації про об'єкт (наприклад, фінансові та операційні показники) та отримання додаткових даних для прийняття рішення про укладення договору та визначення можливої структури такої угоди;

- операційна перевірка бізнес-циклу об'єкта (наприклад, підходів до сівозміни та культивуваці рослин на агропідприємстві);

- перевірка поточної та прогнозованої платоспроможності позичальника (за операціями, пов'язаними з кредитуванням);

- виявлення можливих ризиків, пов'язаних з об'єктом та правочином: ринкових, юридичних, податкових, технологічних і навіть репутаційних;

- визначення стану та статусу активів об'єкта: розмір, технічний стан, стан права власності, існуючі та можливі обтяження;
- визначення статусу балансових та позабалансових зобов'язань об'єкта (включно з потенційними зобов'язаннями);
- перевірка відповідності об'єкта нормам і стандартам, які є суттєвими для угоди;
- аналіз об'єкта щодо можливості інтеграції в бізнес покупця.

Не завжди дью дилідженс буде ставити всі ці цілі, але важливо, щоб існуючі цілі були задекларовані до початку перевірки і перетворені на конкретний план дій, питання і відповідні терміни проведення.

Відповідно до завдань виділяють наступні види дью дилідженсу.

Фінансовий дью дилідженс – це процес збирання та аналізу фінансових даних об'єкта. Цей вид дью дилідженса проводиться безпосередньо командою Покупця або спеціально залученою командою аудиторів.

Юридичний дью дилідженс – процес збору та аналізу різної правової інформації про об'єкт: статус реєстрації та право власності на основні активи, умови ключових договорів, судові позови та обтяження, дотримання вимог чинного законодавства тощо.

Податковий дью дилідженс – аналіз податкової практики об'єкта та стану його розрахунків з бюджетом. У ході цієї перевірки визначається рівень потенційних ризиків (і пов'язаних з ними санкцій), а також надаються рекомендації щодо доведення існуючої моделі об'єкта до кращих практик та вимог законодавства.

Таким чином, Due Diligence – це процедура незалежної оцінки об'єкта інвестування, що проводиться з метою зменшення ризиків придбання компанії, та має на меті відійти від практики хаотичного придбання активів у бік якісної оцінки переваг та недоліків об'єкту.

Література:

1. Ніцевич А., Скоробогатов А. ЧТО ТАКОЕ DUE DILIGENCE. *Юридична практика*. 2009. No. 42 (617). URL: <https://pravo.ua/articles/chto-takoe-due-diligence/>
2. Ermolenko O. Peculiarities of Vendor Due Diligence of Agricultural Enterprises. *Financial Director*. 2010. No. 7/8.
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / пер. з англ. Селезньова О.В., Ольховікової О.Л., Гика О.В., Шарашидзе Т.Ц., Юрківської Л.Й., Куликова С.О. Київ : ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2007. 1172 с.