

DUE DILIGENCE: ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ

Виділено основні етапи due diligence, розкрито структуру та зміст звіту, складеного за результатами проведення даної процедури

Постановка проблеми. В сучасних умовах фінансово-економічної кризи ринок переповнений пропозиціями про продаж підприємств. Проте здійснення таких угод несе в собі значні ризики, основна частина яких пов'язана з потенційним об'єктом придбання. Перевірка діяльності підприємства, яке придбається, є не обов'язковим, але рекомендованим етапом процесу придбання. Надзвичайно важливим для успішного здійснення даного процесу є залучення фахівців, які здатні в обмежені строки зосередитися на специфічних ризиках інвестування й комплексно оцінити діяльність потенційного об'єкта угоди. Крім того, її здійснення дозволить обґрунтувати ціну угоди, яка може істотно змінюватися в залежності від встановлених фактів в ході перевірки. Збитки, отримані підприємством-покупцем, що відмовився від due diligence, можуть бути значно більшими порівняно з витратами на проведення комплексної перевірки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі питання щодо порядку проведення due diligence, складання звітів за результатами виконання даної послуги піднімалися в працях таких науковців, як А.В. Галькевич, О. Нетикша. Проте враховуючи новизну даної теми для вітчизняної науки та практики, можна стверджувати про необхідність ґрунтовних досліджень в даній сфері.

Мета дослідження. Розкриття методики проведення due diligence та структури звіту, що надається за результатами виконання даної послуги.

Викладення основного матеріалу дослідження. Враховуючи практичну відсутність вітчизняних досліджень в даній сфері, виникає ряд питань, на які до цього часу не існує однозначної відповіді та які потребують свого вирішення для розкриття самої процедури due diligence:

- яких фахівців слід залучати до проведення перевірки діяльності підприємства, яке придбається;
- в чому полягають особливості організації due diligence;
- які основні етапи проведення due diligence;
- чи необхідно завжди надавати звіт за результатами проведення due diligence;
- яка структура звіту про проведення due diligence.

Як правило, проведення due diligence передбачає виконання робіт, які можна розбити на три взаємозалежні частини:

- оцінка вартості підприємства, яке придбається (пакету акцій);

- оцінка системи бухгалтерського обліку та достовірності фінансової звітності;

- юридична оцінка ризиків за зобов'язаннями щодо укладених угод.

При цьому оцінювачі, фінансові аналітики, аудитори і юристи працюють у тісній взаємодії, оскільки повна інформація доволі часто може бути забезпечена тільки спільними зусиллями. Проте слід враховувати, що отримані результати фахівців можуть доволі часто перетинатися, тому важливою є координація дій стосовно огляду та оцінки аспектів бізнес-процесів та операцій підприємства, що, в свою чергу, дозволить скоротити час та обсяг перевірки [1, с. 116].

Оскільки в рамках due diligence потенційному підприємству-покупцю, яке можливо є навіть конкурентом потенційного об'єкта придбання, відкривається доступ до багатьох конфіденційних даних, то звичайним є перед початком ознайомлення з внутрішніми документами підписання договору (листа), в якому б містилося зобов'язання дотримання конфіденційності, був би врегульований календарний план, а також модальність due diligence.

Строки проведення due diligence залежать від багатьох факторів: розмір досліджуваного підприємства; можливість доступу на підприємство; ступінь знайомства підприємства-покупця з об'єктом дослідження, наявність його власних досліджень (якщо замовником виступає саме підприємство-покупець), витрати, які може понести клієнт. Саме тому зміст перевірки залежить від поставлених клієнтом завдань: може варіюватися від дослідження найбільш складних ділянок діяльності потенційного об'єкта придбання до комплексного обстеження.

Перелік та змістове наповнення етапів процедури due diligence є досить різноманітним. Залежно від мети, яку ставить перед собою дослідник, кількість етапів даної процедури може варіюватися від трьох до десятка. Проте така деталізація, на нашу думку, є непотрібною та громіздкою; вважаємо за доцільне зупинитися на етапах, виділених на основі змісту робіт та переліку спеціалістів, які залучаються для їх виконання.

Організація та надання послуги due diligence щодо перевірки діяльності підприємства, яке придбається, за участю аудиторської фірми передбачає виконання певних етапів (рис. 1).

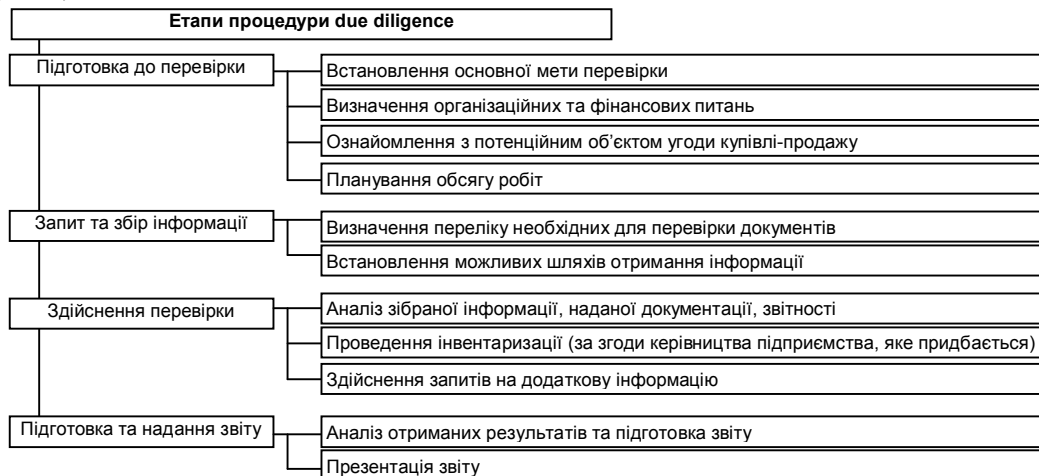


Рис. 1. Основні етапи процедури due diligence

До початку надання послуги з клієнтом слід уточнити такі питання, як мета угоди, масштаби роботи, обмеження при виконанні завдань, місце проведення перевірки (організація спеціальної кімнати або надання документів за межами території підприємства, яке придбається). На *першому етапі* визначаються організаційні та фінансові питання, зокрема обсяг, час, місце проведення, вартість, а також встановлюється перелік фахівців, які безпосередньо приймають участь у due diligence. На даному етапі укладаються договори про конфіденційність, що визначають умови надання інформації та доступу до документів, перелік осіб, які мають такий доступ, а також організаційні заходи, спрямовані на забезпечення режиму конфіденційності. Крім того, на підготовчому етапі відбувається ознайомлення з потенційним об'єктом угоди купівлі-продажу, складається лист-зобов'язання щодо надання послуги. Згодом аудиторська фірма повинна спланувати обсяг робіт, тобто встановити рівень аудиторського ризику, визначити аудиторські процедури й обсяг аудиторської вибірки, розробити програму перевірки господарської діяльності підприємства, яке придбається.

На *другому етапі* відбувається запит та збір інформації, визначаються основні документи, які будуть перевірятися, виходячи з принципу суттєвості. Залежно від обсягу та цілей due diligence складається список документів та інформації. При складанні списку враховується специфіка об'єкта дослідження та збираються максимально повні, достовірні дані про фінансовий стан підприємства, його виробничі потужності, про контрагентів та партнерів.

Інформацію про підприємство, що придбається, можна отримати з різних джерел, зокрема:

- отримати від держреєстратора відомості про підприємство з Єдиного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців (ст. 20, 21 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" від 15.05.03 р. № 755-IV, наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва "Щодо затвердження деяких нормативно-правових актів про надання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" від 20.10.05 р. № 97);

- вивчити установчі документи підприємства, податкову та фінансову звітність (ці документи не містять відомостей, які є комерційною таємницею);

- отримати інформацію від працівників підприємства, яке придбається [2, с. 19].

Наступний (третій) етап передбачає проведення самої перевірки, аналіз інформації про підприємство, яке придбається, проведення інвентаризації. Для вивчення документів за однією тематикою (наприклад, фінансова звітність або документи про майновий комплекс) залучаються фахівці саме цього профілю, які, володіючи найбільш повними знаннями в цій сфері, можуть набагато глибше та ефективніше провести аналіз та виявити всі проблемні моменти.

Часто процедури перевірки майна та зобов'язань поєднують з їх інвентаризацією. З цієї метою аудиторів включають до складу інвентаризаційної комісії. При цьому перевіряється як фактичний стан об'єктів, так і технічний, оцінюється справедлива вартість майна, придатність для виробництва, необхідність ремонту (поточного та капітального), потреба й оновленні основних засобів для розвитку бізнесу. Для виконання цих завдань можуть залучатися оцінювачі, а також відповідні технічні фахівці [3, с. 40].

Часто неможливо знайти найбільш важливі факти про потенційний об'єкт придбання у записках та документах. Тому під час здійснення due diligence, як справедливо зазначає А.В. Галькевич [1, с. 116] фахівці зосереджуються не стільки на активах балансу та їхніх найбільш легко задокументованих характеристиках (розміщення, оцінена вартість, строк, стан та обсяг), а намагаються ознайомитися з не менш важливими аспектами операцій, такими, як виробничий процес, постачання, збут, контроль якості, інші процеси.

На третьому етапі зазвичай складаються запити додаткової інформації та документів на основі вже досліджених даних. Доволі рідко бувають випадки, щоб цілі були досягнуті після першого ж запиту документів без будь-яких пояснень зі сторони підприємства, яка перевіряється, та надання додаткових документів та даних. Робити запит на додаткову інформацію можна доволі довго, тому важливо при цьому керуватися критерієм суттєвості. Цей критерій, в загальному випадку, є оціночним, залежить від конкретних обставин угоди та визначається стороною, яка дає запит на документи. Крім, вивчення документації на даному етапі певний час відводиться на інтерв'ю, тобто зустрічі з керівництвом та співробітниками підприємства, які, як правило, можуть краще пояснити особливості бізнесу та інколи навіть дати відповіді на питання, які залишаються незрозумілими після аналізу письмових матеріалів.

Останнім (четвертим) етапом проведення процедури due diligence є підготовка та надання звіту. Всі висновки, отримані в ході due diligence, повинні бути відображені в звіті. При написанні звіту враховуються питання, що були включені до обсягу due diligence на підготовчому етапі. В ньому немає зайвих деталей за тими аспектами, які не мають відношення до угоди або є неістотними для прийняття рішень про можливість та наслідки її укладання. Завжди приймається до уваги, що той, кому адресований звіт, як правило, не знайомий з підприємством так добре, як дослідник-експерт, не бачив всіх документів, тому звіт надає факти, пояснення наслідків тих чи інших обставин.

Звіт за результатами due diligence готується не завжди. Інколи замість звіту може бути підготовлена коротка довідка. В будь-якому випадку для замовників перевірки важливим є не стільки сам звіт, скільки виявлені в ході перевірки обставини, що впливають на прийняття подальших рішень.

Враховуючи, що в роботі беруть участь фахівці трьох напрямів – оцінювачі, юристи й аудиторів, як правило, формуються три звіти. Для зручності сприйняття інформації, найбільш істотні дані зводяться в окрему презентацію. Така форма представлення результатів роботи фахівців дозволяє підприємству-покупцю зосередити увагу на головному.

У випадку подання розширеного звіту про проведення due diligence його структура, на нашу думку, повинна бути такою:

- вступна частина;
- історія підприємства та його позицій на ринку;
- характеристика організаційної структури підприємства та його персоналу;
- оцінка бухгалтерського обліку:
 - ✓ аналіз структури основних показників діяльності підприємства;
 - ✓ аналіз основних засобів (структура, знос, результати переоцінки);
 - ✓ аналіз фінансових інвестицій підприємства (з зазначенням частки участі);

✓ аналіз дебіторської заборгованості (перелік дебіторів, строки погашення, оцінка резерву сумнівних боргів, аналіз договорів, наявність не списаної з балансу безнадійної заборгованості);

✓ аналіз запасів підприємства;

✓ аналіз кредиторської заборгованості (перелік кредиторів, аналіз схем розрахунків з постачальниками);

✓ аналіз умовних зобов'язань (договори поруки, застави тощо);

✓ аналіз повноти та достовірності обліку активів та зобов'язань, що відображаються у балансі підприємства;

– податки (визначення будь-яких податкових ризиків та вигід);

– фінансовий прогноз;

– інші питання.

Враховуючи наведену структуру звіту, специфічна особливість due diligence полягає в широкому використанні під час перевірки прогнозової фінансової інформації. Ця інформація, як правило, про майбутній фінансовий стан, майбутні фінансові результати діяльності, майбутній рух грошових коштів, або окремі сторони його діяльності.

Використовуючи цю інформацію, контролери дають рекомендації керівництву, виходячи з припущень, що певні події відбудуться, якщо певні дії будуть здійснені керівництвом підприємства.

Розробка прогнозової фінансової інформації належить до супутніх послуг аудиту, і у випадку проведення due diligence аудиторською фірмою, дана послуга може надаватися з проведенням аудиту бухгалтерської звітності підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зацікавленим вітчизняним та зарубіжним підприємствам-покупцям необхідно розглядати due diligence як обов'язковий етап процесу купівлі-продажу

підприємств. Комплексна перевірка дозволить розробити заходи щодо управління ризиками або взагалі відмовитися від укладання такої угоди. Основними етапами проведення due diligence є: 1) підготовка перевірки; 2) запит та збір інформації; 3) здійснення перевірки; 4) підготовка та надання звіту. В залежності від вимог замовника (рівня оплати строків проведення) може надаватися як розширений, так скорочений звіт за результати проведення due diligence.

Список використаної літератури:

1. Галькевич А.В. Операційний дью ділідженс: сутність та основні проблеми: зб. тез доповідей учасників VIII міжнародної наукової конференції, присвяченої пам'яті д.е.н., професора, заслуженого діяча науки і техніки України Олексія Сергійовича Бородкіна (15.03.1930-14.03.2002) ["Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація"] / А.В. Галькевич / Національна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2010. – С. 115-117. 2. Кантерман О. Операції з корпоративними правами / О. Кантерман // Баланс. – № 13 (842). – 2009. – С. 18-21. 3. Нетыкша О. Due diligence: кем, когда и зачем применяется / Оксана Нетыкша // Финансовый директор. – 2006. – № 12. – С. 37-41.

ТОМАШЕВСКА Ірина Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент Житомирського державного технологічного університету