

DUE DILIGENCE: ПОНЯТТЯ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ

Розкрито зміст поняття “due diligence”, інтереси користувачів даної послуги, а також наведена характеристика складових due diligence

Постановка проблеми. В сучасних умовах фінансово-економічної кризи ринок переповнений пропозиціями про придбання-продаж підприємств. Така ситуація обумовлена рядом факторів. Так, з метою збереження бізнесу особливо актуальним є питання залучення стратегічних інвесторів. В свою чергу, у інвесторів з'являється можливість придбати підприємства, які вже давно їх цікавлять.

Ринок злиття та придбання підприємств, який і раніше відрізнявся низьким рівнем довіри до фінансової звітності об'єктів придбання, за таких кризових умов характеризується значним зростанням фактів шахрайства з фінансовою звітністю. Саме тому для потенційних покупців особливо важливим є перевірка фінансової звітності. Для цього продавцеві потрібно мати досить прозорий бухгалтерський, податковий й управлінський облік, а оцінити стан обліку покупцеві допоможуть фахівці.

Отже, здійснення інтеграційних процесів, розуміння необхідності управління ризиками, прагнення до залучення іноземного капіталу призводить до появи нових економічних інструментів, нових послуг. Зокрема, протягом останніх років все частіше серед переліку послуг багатьох вітчизняних аудиторських фірм почала виділятися така послуга, як due diligence.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, пов'язані з проведенням due diligence, все частіше піднімаються в працях багатьох вітчизняних авторів, проте ґрунтового дослідження за даним напрямом поки що здійснено не було.

Метою дослідження є розкриття сутності поняття “due diligence” та визначення основних користувачів цієї послуги із зазначенням їх інтересів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Однозначної відповіді на питання що саме розуміється під терміном “due diligence” не існує. В перекладі з англійської мови due diligence означає “належна перевірка”, “перевірка належної сумлінності”, але жоден із наведених варіантів не розкриває повною мірою його сутності. На сторінках Інтернет-видань можна знайти спроби трактувань даного терміну як правового аудиту, що, на нашу думку, не лише не дозволяє зрозуміти сутність due diligence, але й суперечить самому поняттю аудиту.

Не існує однозначності і щодо початку вживання даного поняття. Відповідно до одного з підходів поняття “due diligence” виникло у банківській сфері, насамперед у Швейцарії (історично сформувалася практика зберігати грошові кошти в швейцарських банках), і означало систему збору та аналізу інформації про потенційних або існуючих клієнтів і партнерів, що збирається банками з метою захисту їх діяльності від можливих збитків. За іншим підходом дане поняття почало вживатися в США на початку ХХ століття у значенні процедури розкриття інформації брокером перед інвестором про компанію, акції якої реалізовувалися на відкритому фондовому ринку.

На українському ринку злиття та придбання підприємств надання послуг due diligence має початок з 2000-2001 рр. Найбільш бурхливо ринок послуг з проведення due diligence почав розвиватися з 2004 року, коли в українські підприємства почали вкладати великі іноземні інвестиції, а також сформувалися найбільші українські фінансово-промислові групи [1, с. 8].

Варто відрізнити від due diligence передінвестиційні процедури, яких дотримуються інвестори при здійсненні портфельних інвестицій в акції підприємства через фондовий ринок і при здійсненні прямих інвестицій. У першому випадку про привабливість акцій підприємства інвестор робить висновок, виходячи з публічної інформації і ділової репутації підприємства. У другому випадку інвестор здійснює due diligence безпосередньо на підприємстві [6, с. 1].

В сучасних умовах перелік користувачів послуги due diligence значно розширився. Не тільки комерційні банки, потенційні інвестори, але й самі підприємства зацікавлені у використанні даної послуги. Саме цим і визначається перелік випадків необхідності застосування даної послуги, зокрема фахівці компанії MGI Консалтинг окреслюють їх таким чином:

- при покупці готового бізнесу;
- при інвестуванні значних коштів у готовий бізнес;
- при створенні спільного підприємства, злиття і поглинаннях;
- при роботі з іноземними інвесторами для демонстрації прозорості;
- для перевірки надійності й платоспроможності контрагента [6, с. 1].

Оцінка вигід і зобов'язань, які виникають після укладання угоди купівлі-продажу, здійснюється шляхом аналізу всіх аспектів минулої, існуючої й прогнозованої майбутньої діяльності підприємства, яке придбається, і виявлення будь-яких можливих ризиків. Відсутність належної перевірки може стати причиною погіршення фінансових результатів після зміни власника, причиною судових позовів та інших негативних наслідків.

Проведення процедури due diligence дозволяє уникнути або максимально знизити існуючі підприємницькі ризики, зокрема: ризик придбання підприємства за завищеною вартістю; ризик невиконання зобов'язань підприємством-боржником; ризик виникнення корпоративних конфліктів (захоплення, судові позови); ризик несумлінних дій конкурентів (змова з контрагентами, лобювання інтересів); ризик неотримання або втрати відповідних дозволів, ліцензій, від яких залежить подальша діяльність підприємства тощо.

Необхідність проведення даної процедури підтверджується і практичними даними. Так, консалтингова фірма “АСК-Консалтинг” оприлюднила аналіз 70 угод зі злиття та поглинання на території Російської Федерації. На основі виявлених ризиківзамовники послуги due diligence змогли обґрунтовано знизити ціну угоди або відмовитися від неї (табл. 1).

Таблиця 1. Приклади фінансових ризиків, виявлених консалтинговою фірмою “АСК-Консалтинг” в 70 угодах зі злиття та поглинання підприємств [5]

<i>Фінансові ризики</i>	<i>Максимальний розмір виявлених ризиків</i>
Наявність нереальних активів	50 % вартості активів – 5,5 млн. дол. США
Невраховані податкові зобов'язання	10 % ціни угоди – 1,0 млн. дол. США
<i>Невраховане майно в заставі</i>	<i>50 % активів</i>
Зниження витрат з оренди	20 % операційних витрат діяльності
Зниження собівартості товарів	15 % вартості товарів
Завищення доходів	15 % доходів
Наявність негативних чистих активів	100 % ціни угоди (внаслідок ризику ліквідації підприємства)

Проте в об'єктивному й компетентному проведенні цієї процедури зацікавлені обидві сторони: як підприємство-покупець, так і підприємство-продавець.

Для підприємства-покупця як зовнішнього користувача обліково-звітна інформація корисна, якщо її наявність впливає (або сприяє здійсненню впливу) на рішення користувачів, допомагаючи їм оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтверджуючи або змінюючи раніше зроблені оцінки.

При цьому важливим є зміст та істотність інформації. Істотною з позиції підприємства-покупця є інформація, відсутність або неточність якої може вплинути на рішення зацікавлених користувачів. Дані обліку та звітності повинні бути надійними, тобто об'єктивно відображати факти господарської діяльності, до яких вони відносяться.

Інтереси власників підприємства, яке планується придбати, та власників підприємства-покупця в переважній більшості випадків є протилежними, і тому можливість викривлення фінансової звітності виключити неможливо. Навіть факт наявності аудиторського висновку у підприємства-продавця ще не привід довіряти фінансовій звітності. Практика свідчить про наявність придбаних аудиторських висновків у аудиторських фірм з низькою репутацією. Важливим для підприємства-покупця є попередній збір інформації про аудиторську фірму, яка надала висновок, – строк її роботи на ринку, рекомендації тощо.

Фахівці консалтингової фірми "АСК-Консалтинг" серед факторів, які ускладнюють проведення процедури due diligence, поряд з неприпустимістю порушення строків перевірки, необхідністю здійснення правового аналізу суміжних угод, називають також неояльність продавців і свідоме перекручування даних щодо прибутковості бізнесу [5]. Проте due diligence ґрунтується на вивченні фактичних даних, документів, інформації, саме тому у більшості випадків проблеми щодо його проведення не є наслідком бажання керівництва підприємства, яке продається, приховати чи викривити інформацію. Причини цього можуть полягати і в низькій ефективності збору та зберігання інформації або відсутності належної організації документообороту підприємства.

Підприємства-продавці часто ухиляються від проведення перевірок і надання детальної інформації про свою діяльність. Це зрозуміло, оскільки і продавець, і покупець, перебуваючи на одному ринку, по суті, є конкурентами. Саме тому, погоджуючись з фахівцями-практиками щодо основної мети аудиторських (консалтингових) фірм при проведенні due diligence, яка полягає у забезпеченні більш глибокого розуміння ситуації, оцінці можливих ризиків, наданні об'єктивної картини стану справ і визначенні реальної вартості об'єкта [6, с. 1], вважаємо за необхідне розрізнити мету даної послуги залежно від клієнта-замовника (рис. 1).



Рис. 1. Мета та завдання проведення due diligence в залежності від замовників

Інформація, отримана в ході due diligence, може вплинути на різні умови реалізації угоди, наприклад на її структуру, ціну, час проведення тощо. Отже, due diligence проводиться для того, щоб оцінити "життєздатність" і вигідність запланованої угоди, потенційні ризики, пов'язані зі здійсненням угоди, а також наслідків реалізації таких ризиків. Приєднуємося до думки російського дослідника О. Нетикши, що due diligence не передбачає, однозначної відповіді на питання купувати підприємство чи ні. [3, с. 38]. Результатом цієї процедури є забезпечення замовника інформацією про стан бізнесу, його склад, фінансові показники та ризики, якої буде достатньо для прийняття рішення про придбання бізнесу або відмову від придбання.

В рамках due diligence продавець надає покупцю і відповідно уповноваженим ним особам доступ до всіх релевантних для оцінки даних підприємства. Мова йде про внутрішню інформацію підприємства, яка виходить за межі офіційно доступної. При цьому враховуються договори, дослідження внутрішньої організаційної структури, огляди підприємства та бесіди з менеджментом.

Проведення due diligence відбувається, як правило, за дорученням потенційного покупця. Якщо перевірка due diligence відбувається за бажанням продавця, то змінюється мотивація: крім всього, необхідним є виявлення можливих слабких місць підприємства вже напередодні операції та їх усунення, і внаслідок цього зміна позиції на переговорах відносно зацікавлених в придбанні підприємств суб'єктів [7, s. 738].

Результати проведення такої перевірки дозволяють потенційним покупцям остаточно прийняти рішення про укладання договору купівлі-продажу підприємства. Due diligence базується на аналізі внутрішньої інформації, нормативних документів і даних, отриманих від контрагентів. Значення цієї процедури полягає в тому, що вона:

- інформує про рівень достовірності наданої інформації;
- дозволяє переконаватися в правильності оформлення всіх документів у частині їх відповідності чинному законодавству;
- дозволяє встановити можливість приховування зобов'язань і збитків;

– допомагає проаналізувати рентабельність діяльності та визначити ймовірність майбутніх грошових потоків.

Сучасні фахівці в сфері злиття та придбання підприємств формують найрізноманітніший перелік видів діяльності, які включаються до складу due diligence. Найчастіше дослідники виділяють п'ять складових:

– фінансова перевірка та фінансовий аналіз (визначення правильності ведення бухгалтерського обліку, достовірності його даних та фінансової звітності, порівняння залишкової та ринкової вартості основних засобів, аналіз фінансового стану та рентабельності діяльності);

– податкова перевірка (оцінка податкового навантаження на підприємство, встановлення можливостей оптимізації сплати податків, аналіз укладених угод з позиції податкових ризиків і порушень податкового законодавства);

– перевірка юридичних аспектів діяльності підприємства (оцінка дотримання підприємством цивільного, господарського, трудового та іншого законодавства; вивчення трудових договорів, контрактів з контрагентами);

– аналіз впливу на навколишнє середовище (оцінка ризиків, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища);

– аналіз ринкових позицій (встановлення зовнішніх і внутрішніх ризиків продаж та придбання, несприятливих тенденцій на ринках збуту та постачання матеріальних ресурсів).

Першу складову due diligence найчастіше ототожнюють з аудитом діяльності підприємства. Справа в тому, що фінансову перевірку та фінансовий аналіз часто проводять під час аудиту діяльності підприємства, проте це не є обов'язковою умовою і тому такі процедури слід розрізняти як за їх сутністю, так і за виконавцями.

Послуги з аудиту надаються або аудиторською фірмою, або сертифікованим аудитором – фізичною особою-підприємцем. Що ж стосується проведення due diligence підприємств, то якщо об'єктом придбання є невелике підприємство, його можна провести і власними силами, наприклад, залучити працівників бухгалтерської служби, фінансового та юридичного відділів.

Як правило, послугу due diligence щодо великих підприємств надають аудиторські та консалтингові фірми, але її проведення не вимагає надання аудиторського висновку. Не висуваються (на законодавчому рівні) і вимоги щодо виконавців, зокрема обов'язкової наявності сертифікату аудитора. Саме тому хоча проведення першого етапу due diligence – фінансової перевірки та аналізу – може передбачати використання методичних прийомів аудиторської перевірки, ототожнювати їх неможна.

Для оцінки фінансового стану потенційного об'єкта придбання заступник директора Інвестиційно-банківського департаменту Alfa Capital Ukraine Ф.В. Гречанинов рекомендує наймати саме аудиторську фірму [2]. Це, на нашу думку, дозволить уникнути загрози довіри у випадку, якщо такий аналіз будуть проводити працівники підприємства-покупця. В той же час необхідно відповідально підійти до вибору аудиторської фірми та координації її роботи, оскільки в протилежному випадку можна нераціонально збільшити витрати. Вибір аудитора повинен залежати від типу підприємства, передбачуваного обсягу угоди, досвіду роботи перевірки діяльності підприємств та наявності конфлікту інтересів в аудиторській фірмі при роботі з конкретним підприємством. Безпосередньо в процесі аудиту, на думку Ф.В. Гречанинова, корисно координувати роботу фінансових і юридичних аудиторів, а також аудитора, який проводить перевірку підприємства, оскільки за інших рівних умов це дозволить зменшити витрат замовника на аудит [2].

Проте при залученні аудиторської фірми необхідно враховувати, що рішення аудиторів залежить від документів, які їм надані.

Важливість насамперед фінансової перевірки підкреслюють у своїх працях зарубіжні науковці, в країнах яких операції з придбання підприємств стали одним із звичайних шляхів подальшого розвитку. Так, К. Феррріс та Б. Петі Пешеро визначають наступне значення фінансової перевірки:

– надання покупцю інформації, необхідної для оцінки підприємства з фінансової та стратегічної точок зору;

– надання можливості визначити сильні та слабкі сторони фінансового стану підприємства, яке придбається, що дозволяє визначити фактори, які можуть погіршити або покращити консолідовані фінансові показники;

– допомога аналітикам в отриманні детального уявлення про діяльність підприємства, яке придбається, та визначенні ключових факторів, які впливають на доходи та витрати;

– формування набору базових співвідношень, необхідних для побудови фінансових прогнозів [4, с. 27].

Проведення due diligence не є обов'язковою вимогою, затвердженою законодавчо, проте практика більшості розвинутих країн (наприклад, Німеччини [7, с. 738-739]) свідчить про те, що покупець діє необережно, якщо він відмовляється від його проведення.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Due diligence – це комплексне поняття, яке об'єднує в собі аналітичні та контрольні заходи, спрямовані на встановлення достовірності наданої інформації та визначення привабливості запланованої угоди з метою зниження підприємницьких ризиків. Проведення due diligence не виключає аудиторську перевірку та не замінює її. Поява такої послуги несе в собі щонайменше дві переваги для її потенційних користувачів: об'єднання всіх однорідних due diligence послуг в одне понятійне поле, що дозволяє безпомилково визначити зміст робіт, що замовляються; уніфікація процедур due diligence, їх орієнтування на загальновизнані стандарти.

Перспективами подальших досліджень є розкриття порядку проведення due diligence та структури звіту щодо надання даної послуги.

Список використаної літератури:

1. Гончар І. Due diligence – знати все! Относительно новый вид услуг на Украине – юридический аудит – станет незаменим? / И. Гончар // Юридическая практика. – 2007. – № 18 (488). – С. 8. 2. Гречанинов Ф.В. Практические аспекты проведения слияния и поглощения [Електронний ресурс] / Ф.В. Гречанинов – Режим доступу: <http://www.maplaza.ru/articles/article18.htm>. 3. Нетыкша О. Due diligence: кем, когда и зачем применяется / Оксана Нетыкша // Финансовый директор. – 2006. – № 12. – С. 37 - 41. 4. Феррис Кеннет, Пешеро Барбара Петі. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении / Феррис Кеннет, Пешеро Барбара Петі. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 256 с. 5. Due diligence торговых сетей в 30 российских регионах [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://askconsulting.ru/?section=143>. 6. DUE DILIGENCE Уникальная услуга // Информационный бюллетень MGI Консалтинг. – 2007. – № 2. – С. 1, 4. 7. Marten Kai-Uwe. Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen / Marten Kai-Uwe, Quick Reiner, Ruhnke Klaus Wirtschaftsprüfung. – Stuttgart, 2007. – 766 s.

ТОМАШЕВСЬКА Ірина Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету