

# 18. ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕС-РАЗВЕДКИ

## 18.1. Технология проведения Due Diligence

**Due diligence** в переводе с английского дословно означает «должная заботливость, осмотрительность».

Данная процедура позволяет получить аргументированный ответ о целесообразности финансовых вложений в исследуемую компанию. Также она способна выявить пути улучшения правового и финансового состояния компании. Данный вид деятельности используется в системе бизнес-разведки предприятия и может рассматриваться как основа формирования подобного подразделения [1].

**Due diligence** можно охарактеризовать как один из основополагающих этапов инвестирования в бизнес, помогающий инвестору сформировать полное представление о возможных рисках на момент присвоения имущества и будущих кризисных ситуациях, которые могут проявиться после заключения сделки.

Данная процедура направлена на проверку законности всех направлений деятельности, а также коммерческой привлекательности потенциальной сделки или инвестиционного объекта. Инвестор или собственник получает в свое распоряжение сведения по таким направлениям, как бухгалтерский, кадровый и налоговый учет.

Проведение Due diligence осуществляется для достижения следующих целей:

1. Анализ правильности и своевременности формирования финансовой, бухгалтерской, налоговой и статистической документации;
2. Определение конкурентоспособности предприятия;
3. Оценка степени компетенции руководящего состава организации.

Процедура **Due diligence** начинается с момента планирования возможных инвестиций. Начинается изучение деятельности компании, поиск любой информации о компании, как правило, через официальные источники (Интернет-сайты, публикации в прессе). Поиск, отслеживание и анализ информации проводится с целью выяснения стоимости компании и интереса в ее приобретении.

**Оценка выгод и обязательств предполагаемой сделки** проводится путем анализа всех аспектов прошлого, настоящего и прогнозируемого будущего приобретаемого бизнеса и выявления любых возможных рисков [2].

Отсутствие должной проверки может явиться причиной плохих финансовых результатов после смены собственника, причиной судебных исков, налоговых и финансовых проверок и других более неприятных последствий.

Специалисты оценивают выгоды и обязательства предполагаемой сделки путем анализа всех аспектов прошлого, настоящего и прогнозируемого будущего приобретаемого бизнеса и выявляют любые возможные риски.

**В ходе проведения анализа необходимо:**

- проверить достоверность финансовой и иной внутренней информации;

- найти подтверждение оценкам/предположениям, заложенным в бизнес-плане;
- оценить возможность реализации краткосрочной и долгосрочной стратегии компании;
- убедиться в правильности оформления всех документов с точки зрения их соответствия законодательству и внутренним правилам компании;
- удостовериться в правильности и своевременности подачи налоговой и статистической отчетности;
- оценить конкурентные позиции компании на рынке, на котором она осуществляет свою деятельность;
- выявить наличие и объем внешней и иной задолженности;
- убедиться в том, что руководство компании является достаточно компетентным для реализации намеченных планов.

#### **Практическое применение процедуры «Due diligence»:**

1. Слияние или поглощение бизнеса;
2. Приобретение акций или долей компании;
3. Покупка недвижимого имущества;
4. Учреждение новых партнеров;
5. Предоставление заемных средств;
6. Целевое финансирование.

#### **Список использованных источников**

1. Тогузова И. З., Зангиев Х. И. Инструменты эффективного управления сделками слияния и поглощений // Гуманитарные и социальные исторические науки. – 2019. – №1. – С. 105–108. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37128630>
2. Шепилова А. П. Анализ информации при покупке бизнеса // Финансовый журнал. – 2012. – №1. – С. 107–114. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-informatsii-pri-pokupke-biznesa>