



Due diligence, його види та місце в правочинах злиття-поглинання

Кожен, хто брав участь у правочинах злиття-поглинання або інвестиційних проектах, зіштовхувався з проблемою оцінки ризиків.

Для інвестора (покупця) будь-який новий бізнес – це невідомість, яка приховує історію його створення та функціонування, а також пов'язані з цим ризики. Багато хто знає, що для виявлення ризиків та отримання об'єктивної інформації про бізнес проводиться перевірка, так званий Due Diligence.

У цій статті ми розглянемо, що являє собою Due Diligence, в яких випадках він проводиться і яка при цьому переслідується мета. Глибоке розуміння природи цього процесу допоможе ефективніше його використовувати в правочинах злиття-поглинання, більш повно відобразити в домовленостях сторін його мету, а також вплив результатів на правочин.

Термін **Due Diligence** (англ. *Due Diligence* – належна обачність/сумлінність) був введений в обіг в 30-ті роки ХХ століття в Сполучених Штатах Америки. Спочатку він означав процедуру розкриття інформації брокером перед інвестором про компанію, акції якої розміщувалися на відкритому фондовому ринку.

Сьогодні під Due Diligence мають на увазі комплексне документальне дослідження діяльності компанії, її фінансового стану та місця на ринку, яке проводиться з метою отримання максимально достовірних та об'єктивних даних про бізнес, що придбався (інвестувався), і оцінки ризиків, пов'язаних з інвестуванням.

Право чи обов'язок?

В Україні під терміном Due Diligence найчастіше розуміють перевірку, яка проводиться покупцем у правочинах злиття-поглинання або інвестором в інвестиційних проектах. Така перевірка є предметом домовленостей сторін, тому її можна назвати договірною.

Як вже зазначалося, спочатку в Сполучених Штатах Америки ця процедура була введена державними актами, тобто була передбачена законодавством. В Україні теж існують випадки, коли проведення перевірки передбачено законодавством, так званий обов'язковий Due Diligence. Наприклад, Законом України від 28.11.02 р. № 249-IV «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» (далі – Закон № 249) **передбачено обов'язок** суб'єктів первинного фінансового моніторингу проводити ідентифікацію клієнтів, які здійснюють фінансові операції, на підставі поданих офіційних документів або засвідчених у встановленому порядку їх копій. Такий збір та аналіз інформації про потенційних або існуючих клієнтів та партнерів з метою оцінки їх фінансового стану, благонадійності, відповідності вимогам законо-

давства про відмивання грошей, отриманих злочинним шляхом, та протидію тероризму в усьому світі називається «Знай Свого Клієнта» (Know Your Client).

Відповідно до Закону № 249 (ст. 5) в Україні такий аналіз зобов'язані проводити фінансові установи, наприклад, банки, страховики (перестраховики), кредитні спілки, ломбарди, а також товарні, фондові та інші біржі, професійні учасники ринку цінних паперів, компанії з управління активами та інші суб'єкти, які здійснюють фінансові операції з перерахування коштів. Крім того, цією нормою Закону передбачено, що нотаріуси, адвокати, аудиторі, аудиторські фірми, фізичні особи - підприємці, які надають послуги з бухгалтерського обліку, суб'єкти господарювання, що надають юридичні послуги (за винятком осіб, які надають послуги у межах трудових правовідносин) у випадках, передбачених ст. 6 і 8 цього Закону, є спеціально визначеними суб'єктами первинного фінансового моніторингу. Вони теж повинні ідентифікувати своїх клієнтів. Зокрема, такими особами забезпечується виконання обов'язків суб'єкта первинного фінансового моніторингу, якщо вони беруть участь у підготовці та здійсненні правочину щодо:

- купівлі-продажу нерухомості;
- управління активами клієнта;
- управління банківським рахунком або рахунком у цінних паперах;
- залучення коштів для утворення юридичних осіб, забезпечення їх діяльності та управління ними;
- утворення юридичних осіб, забезпечення їх діяльності або управління ними, а також купівлі-продажу юридичних осіб.

При цьому Законом передбачена кримінальна, адміністративна та цивільно-правова відповідальності за порушення його вимог, крім того, особи, винні в таких порушеннях, можуть бути позбавлені права здійснювати певні види діяльності (ст. 23 Закону № 249).

Ще одним прикладом Due Diligence, що передба-

чений законодавством України, може служити **обов'язок банків** проводити перевірку своїх потенційних позичальників. Відповідно до Положення про порядок формування та використання резерву для покриття можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженого постановою Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279 (абз. 2 п. 1.3), банки самостійно оцінюють фінансовий стан позичальників (контрагентів банку). Наприклад, для оцінки фінансового стану позичальника - фізичної особи банк повинен встановити наявність майна, постійної роботи, ділову репутацію, сімейний стан, вік, кредитну історію, сукупний чистий дохід, заощадження тощо (п. 4.6 того ж Положення). Залежно від отриманих від клієнта підтверджень його фінансового стану клієнтові присвоюється клас, що згодом впливає на розмір сформованого під кредит резерву.

Види Due Diligence та мета його проведення

У правочинах злиття-поглинання найчастіше замовником Due Diligence виступає покупець, але на практиці зустрічаються випадки, коли в проведенні такої перевірки може бути зацікавлений і власник бізнесу.

Для власника бізнесу основною метою під час проведення Due Diligence є **отримання об'єктивної інформації** про свій бізнес, виявлення основних ризиків у його діяльності, збільшення привабливості бізнесу для потенційного інвестора (через підвищення прозорості, усунення виявлених порушень, підготовку інформації та документації про бізнес для її надання покупцеві/інвесторові тощо).

Таку перевірку не слід плутати з Due Diligence, що проводиться з ініціативи власника бізнесу, але для інвестора. Наприклад, за умови первинного публічного розміщення (Initial Public Offering) компанія, зацікавлена у розміщенні своїх акцій на іноземних майданчиках, обов'язково проходить Due Diligence, при цьому договір на таку перевірку укладається безпосередньо з нею, але результати передаються інвесторам (потенційним покупцям акцій). Основна відмінність у тому, що Due Diligence за замовленням власника бізнесу робиться виключно для такого власника, і його результати, як правило, не передаються інвесторам.

У разі проведення Due Diligence за замовленням покупця або інвестора бізнесу, основною метою є:

- отримання об'єктивної інформації про об'єкт інвестування від третіх осіб, а не від власника бізнесу;

- виявлення основних ризиків такого інвестування;

- коригування структури правочину відповідно до отриманої інформації та виявлених ризиків;

- визначення найбільш ефективних механізмів отримання контролю над новим бізнесом після завершення правочину.

При цьому основною функцією Due Diligence є встановлення потенційних ризиків планованого правочину, шляхом визначення всіх істотних аспектів минулого, теперішнього і майбутнього бізнесу, що придбався.

У практиці правочинів злиття-поглинання зустрічається також так званий **попередній (чи експрес) Due Diligence**, тобто перевірка зі значно скороченими строками та обсягами.

Потреба в такому Due Diligence виникає у випадках, коли необхідно провести передінвестиційне дослідження у найкоротші строки, або проведення комплексного Due Diligence знаходиться під знаком питання через сумніви у привабливості активу. Під час експрес-дослідження порівняно з повним комплексним аналізом скорочено глибину дослідження або склад аналізованих статей. Зокрема під час фінансового аналізу можуть вивчатися найбільш ризиковані статті звітності або може бути скорочений обсяг аналізу первинних документів з концентрацією зусиль на інтерв'ю з менеджментом.

За податковим та/або юридичним Due Diligence перевірка може бути обмежена через виключення з периметра перевірки менш значущих питань. Повний Due Diligence допускає максимально повне та всебічне дослідження бізнесу, але на практиці будь-яка перевірка обмежується періодом або сумою (правочинів, вартості активів тощо). Іншими словами, **будь-який Due Diligence є обмеженим за тим чи іншим критерієм**.

Також можна виділити **спеціальний Due Diligence** з певною метою дослідження, наприклад, виключно питання прав на нерухомість та ключові активи (без обмеження за їх вартістю, періодом тощо).

За предметом дослідження можна виділити такі види Due Diligence:

- маркетинговий;
- фінансовий;
- податковий;
- операційний;
- технологічний;
- правовий.

Під час **маркетингового** дослідження проводиться аналіз позиції бізнесу на ринках збуту готової продукції (послуг) та закупок сировини. Типовим об'єктом



такого дослідження є галузь, до якої належить компанія, місце компанії у галузі:

- сегменти, конкурентні переваги;
- система дистрибуції, умови відносин з основними покупцями;
- конкурентна стратегія;
- ринки матеріальних ресурсів, що купуються компанією, та послуг;
- умови взаємодії з основними постачальниками та підрядниками.

Наприклад, виявлена під час маркетингового дослідження залежність бізнесу від одного клієнта може мати ризик падіння обсягів продажу у разі припинення відносин з таким основним покупцем.

Головною метою **фінансового** дослідження є підтвердження існування активів, зобов'язань (відповідальності) та коштів у фінансовій звітності, визначення фінансового здоров'я компанії (здібності компанії приносити дохід) і виявлення ключових фінансових ризиків.

Завданнями **операційного** дослідження є визначення повноти та ефективності системи управління, ідентифікація проблем, які можуть виникнути в системі управління у разі зміни власника, визначення першочергових заходів, які слід вжити для запобігання наслідкам виявлених ризиків, а також оцінка витрат, необхідних для реалізації цих заходів. Основними ризиками, які можуть бути виявлені під час такого дослідження, є наявність «пропусків» у системах управління, наявність неформальних елементів і зв'язків, які можуть бути зруйновані після зміни власника бізнесу, і наявність негативних рис колективу. Наприклад, якщо ключові управлінські позиції в бізнесі, що придбався, займають люди, які є членами однієї сім'ї, це може призвести до того, що відхід «сімейних» співробітників зруйнує існуючу систему управління, а збереження таких співробітників на своїх позиціях несе ризик збереження в їх руках реального контролю над компанією й надасть можливість для зловживань.

В ході **технологічного** Due Diligence потенційний інвестор або покупець бізнесу здійснює перевірку технологічних процесів і працездатності обладнання. Така перевірка особливо актуальна, якщо діяльність підприємства зупинена, а переконатися в працездатності обладнання не видається можливим. Тоді перевірка може виражатися в пробному пуску підприємства силами покупця/інвестора.

Під час **правового** дослідження (legal Due Diligence) проводиться документальна перевірка діяльності компанії, її прав на майно, у тому числі на неру-

хомість, прав на акції або частки в статутному капіталі, з метою встановлення відповідності законодавству, виявлення та оцінки ризиків, пов'язаних з інвестуванням.

Хто може провести Due Diligence?

Частіше за все Due Diligence проводиться із залученням зовнішніх консультантів (маркетологів, фінансистів, аудиторів, юристів тощо), але у великих холдингах і промислово-фінансових групах зустрічаються випадки проведення Due Diligence силами керуючої компанії.

Перевага залучення зовнішніх консультантів у тому, що кожне окреме питання вивчає аналітик, який спеціалізується на своєму вузькому питанні. Професіоналізм такого зовнішнього консультанта можна визначити за його репутацією на ринку, відгуками клієнтів та кількістю проектів.

В той же час **перевагою внутрішнього аудиту** може бути менша вартість (внутрішні фахівці можуть коштувати дешевше зовнішніх), відсутністю необхідності розкривати інформацію третім особам (створюється враження більшої конфіденційності). Найчастіше метою внутрішнього (внутрішньогрупового) Due Diligence є отримання об'єктивної інформації про активи, що входять до групи, виявлення основних ризиків і зловживань менеджерів на місцях, збереження максимального контролю і прозорості для керуючої компанії/акціонерів.

Від чого залежить обсяг перевірки?

Під час проведення Due Diligence слід враховувати, що, як і будь-яка перевірка, **Due Diligence має бути обґрунтованим і не може бути абсолютним**: жодне дослідження не може виявити всі потенційні ризики, оскільки діяльність будь-якої компанії багатогранна і здійснюється вона в зовнішніх умовах, що постійно змінюються.

Необхідність проведення тієї чи іншої перевірки під час Due Diligence, їх обсяг і глибина залежать від цілого комплексу причин, починаючи з того, як багато виділено коштів та часу для вивчення, і закінчуючи розміром та видом бізнесу. Перевірка великих публічних компаній завжди більша за обсягом, аніж дрібних компаній чи компаній, створених для спеціальної мети (Special Purpose Vehicles). Виробники товарів завжди мають більше об'єктів дослідження, ніж компанії, що надають послуги.



Структура правочину також має великий вплив на обсяг та глибину дослідження, що проводиться:

- купівля акцій (частки в статутному капіталі) вимагає максимально повного Due Diligence, оскільки з контрольним пакетом отримується й історія компанії з усіма можливими позитивними/негативними наслідками;

- купівля нерухомого майна, у свою чергу, вимагає мінімум уваги – основною метою такої перевірки буде аналіз прав на таке майно і можливості ним розпоряджатися;

- реорганізація (виділення/розподіл) або створення нової юридичної особи з активом, що нас цікавить, і подальший продаж акцій (частки в статутному капіталі) дозволяє обмежити відповідальність за попередню господарську діяльність межами передавального балансу, а у разі створення юридичної особи така відповідальність взагалі буде мінімальною, що тягне за собою потребу в незначному обсязі й глибині Due Diligence.

Також обсяг перевірки залежить від того, **які гарантії** продавець готовий дати в договорі на придбання компанії. Правочин, де продавець не надає жод-

них гарантій і запевнень (на практиці це мало імовірно), є найбільш ризикованим і вимагає максимально пильної уваги. В той же час надання абсолютних гарантій і відповідальності продавця за їх порушення не виключає необхідність проведення Due Diligence, зовсім навпаки – хоча б для того, щоб перевірити, що продавець і компанія дійсно є платоспроможними і мають фінансові можливості покрити свої зобов'язання за гарантіями та запевненнями.

Практика свідчить, що правильно визначений обсяг і глибина перевірок, а також професійно проведений Due Diligence у правочині злиття-поглинання, дозволяє покупцеві отримати максимально об'єктивну інформацію про бізнес, що придбався, виявити ключові ризики та структурувати правочин так, щоб вплив цих ризиків у майбутньому був мінімальним.

Віталій ПАЦЮК
партнер ЮК «КПД Консалтинг»

Податкова оптимізація витрат на ремонти (поліпшення) орендованого майна

Питання проведення ремонтів (поліпшень) орендованого майна, а саме порядок розподілу витрат та відображення їх в обліку, завжди було актуальним у форматі взаємовідносин «орендодавець – орендар». З набуттям чинності Податковим кодексом України (далі – ПКУ) це питання не стало менш важливим, крім звичних законодавчих особливостей обліку, з'явилися і деякі нові нюанси, які слід враховувати сторонам договору оперативної оренди.

Сьогодні пропонуємо розглянути декілька варіантів відображення в обліку витрат, понесених на ремонти (поліпшення) орендованого майна, з метою оптимізації податку на прибуток у орендаря, який планує проведення таких ремонтів (поліпшень), на прикладі об'єктів, що належать до 3 групи основних засобів, – будівель (ст. 145 ПКУ). Сподіваємося, запропоновані варіанти розрахунків допоможуть обрати найбільш відповідний для окремо взятого конкретного випадку з урахуванням його початкових даних (наприклад, строку договору оперативної оренди та його умов).

Але спершу нагадаємо загальний порядок відображення в обліку витрат на ремонти (поліпшення) орендованого майна.

Віднесення ремонтів (поліпшень) орендованого майна на витрати

Як і раніше визначалося положеннями пп. 8.7.1 Закону про прибуток, вартість ремонтів і поліпшень об'єктів основних засобів, у тому числі орендованого майна, належить на витрати у межах **10%** сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, в якому були проведені такі ремонти (поліпшення). Витрати **понад зазначені 10%** (тобто витрати, пов'язані з ремонтом і поліпшенням об'єктів основних засобів, які призводять до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів), відносяться на об'єкт основних засобів, тобто збільшують його вартість (пп. 146.11, 146.12 ПКУ), що амортизується.



Due diligence, его виды и место в сделках слияния-поглощения

Каждый, кто участвовал в сделках слияния-поглощения или инвестиционных проектах, сталкивался с проблемой оценки рисков.

Для инвестора (покупателя) любой новый бизнес – это неизвестность, которая таит в себе историю его создания и деятельности, а также связанные с этим риски. Многие знают, что для выявления рисков и получения объективной информации о бизнесе проводится проверка, так называемый Due Diligence.

В данной статье мы рассмотрим, что такое Due Diligence, в каких случаях он проводится и какие при этом преследуются цели. Более глубокое понимание природы данного процесса поможет эффективнее его использовать в сделках слияния-поглощения, более полно отражать в договоренностях сторон его цели, а также влияние его результатов на сделку.

Термин **Due Diligence** (англ. *Due Diligence* – должная осмотрительность/добросовестность) был введен в оборот в 30-е годы XX века в Соединенных Штатах Америки. Первоначально он обозначал процедуру раскрытия информации брокером перед инвестором о компании, акции которой размещались на открытом фондовом рынке.

Сегодня под Due Diligence подразумевают комплексное документальное исследование деятельности компании, ее финансового состояния и положения на рынке, которое проводится с целью получения максимально достоверных и объективных данных о приобретаемом (инвестируемом) бизнесе и оценки рисков, связанных с инвестированием.

Право или обязанность?

В Украине под термином Due Diligence чаще всего понимают проверку, которая проводится покупателем в сделках слияния-поглощения или инвестором в инвестиционных проектах. Такая проверка является предметом договоренностей сторон, поэтому ее можно назвать договорной.

Как уже отмечалось, изначально в Соединенных Штатах Америки эта процедура была введена государственными актами, т.е. была предусмотрена законодательством. В Украине тоже существуют случаи, когда проведение проверки предусмотрено законодательством, так называемый обязательный Due Diligence. Например, Законом Украины от 28.11.02 г. № 249-IV «О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма» (далее – Закон № 249) **предусмотрена обязанность** субъектов первичного финансового мониторинга проводить идентификацию клиентов, осуществляющих финансовые операции, на основании поданных официальных документов или заверенных в установленном порядке их копий. Такой сбор и анализ информации о потенциальных или существующих клиентах и партнерах с целью оценки их финансового

состояния, благонадежности, соответствия требованиям законодательства об отмывании денег, полученных преступным путем, и противодействию терроризму во всем мире называется «Знай Своего Клиента» (Know Your Client).

В соответствии с Законом № 249 (ст. 5) в Украине такой анализ обязаны проводить финансовые учреждения, например, банки, страховщики (перестраховщики), кредитные союзы, ломбарды, а также товарные, фондовые и иные биржи, профессиональные участники рынка ценных бумаг, компании по управлению активами и иные субъекты, осуществляющие финансовые операции по перечислению денежных средств. Кроме того, данной нормой Закона предусмотрено, что нотариусы, адвокаты, аудиторы, аудиторские фирмы, физические лица - предприниматели, оказывающие услуги по бухгалтерскому учету, субъекты хозяйствования, оказывающие юридические услуги (за исключением лиц, которые оказывают услуги в рамках трудовых правоотношений) в случаях, предусмотренных ст. 6 и 8 данного Закона, являются специально определенными субъектами первичного финансового мониторинга. Они тоже должны идентифицировать своих клиентов. В частности, такими лицами обеспечивается выполнение обязанностей субъекта первичного финансового мониторинга, если они участвуют в подготовке и осуществлении сделки по:

- купле-продаже недвижимости;
- управлению активами клиента;
- управлению банковским счетом или счетом в ценных бумагах;
- привлечению средств для образования юридических лиц, обеспечения их деятельности и управлению ими;
- образованию юридических лиц, обеспечению их деятельности или управлению ими, а также купле-продаже юридических лиц.

При этом Законом предусмотрена уголовная, административная и гражданско-правовая ответственности за нарушение его требований, кроме того, лица, ви-



новные в таких нарушениях, могут быть лишены права осуществлять определенные виды деятельности (ст. 23 Закона № 249).

Еще одним примером Due Diligence, который предусмотрен законодательством Украины, может служить **обязанность банков** проводить проверку своих потенциальных заемщиков. В соответствии с Положением о порядке формирования и использования резерва для покрытия возможных потерь по кредитным операциям банков, утвержденным постановлением Правления НБУ от 06.07.2000 г. № 279 (абз. 2 п. 1.3), банки самостоятельно оценивают финансовое состояние заемщиков (контрагентов банка). Например, для оценки финансового состояния заемщика-физического лица банк должен установить наличие имущества, постоянной работы, деловую репутацию, семейное положение, возраст, кредитную историю, совокупный чистый доход, сбережения и т.д. (п. 4.6 того же Положения). В зависимости от полученных от клиента подтверждений его финансового состояния клиенту присваивается класс, что впоследствии влияет на размер формируемого под кредит резерва.

Виды Due Diligence и цели его проведения

В сделках слияния-поглощения чаще всего заказчиком Due Diligence выступает покупатель, но на практике встречаются случаи, когда в проведении такой проверки может быть заинтересован и собственник бизнеса.

Для собственника бизнеса основной целью при проведении Due Diligence является **получение объективной информации** о своем бизнесе, выявление основных рисков в его деятельности, увеличение привлекательности бизнеса для потенциального инвестора (через повышение прозрачности, устранение выявленных нарушений, подготовку информации и документации о бизнесе для ее предоставления покупателю/инвестору и т.д.).

Такую проверку не следует путать с Due Diligence, который проводится по инициативе собственника бизнеса, но для инвестора. Например, при первичном публичном размещении (Initial Public Offering) компания, заинтересованная в размещении своих акций на иностранных площадках, обязательно проходит Due Diligence, при этом договор на такую проверку заключается непосредственно с ней, но результаты передаются инвесторам (потенциальным покупателям акций). Основное отличие в том, что Due Diligence по заказу собственника бизнеса делается исключительно для такого собственника, и его результаты, как правило, не передаются инвесторам.

В случае проведения Due Diligence по заказу покупателя или инвестора бизнеса, основными целями являются:

- получение объективной информации об объекте инвестирования от третьих лиц, а не от собственника бизнеса;

- выявление основных рисков такого инвестирования;

- корректировка структуры сделки в соответствии с полученной информацией и выявленными рисками;

- определение наиболее эффективных механизмов получения контроля над новым бизнесом после завершения сделки.

При этом основной функцией Due Diligence является установление потенциальных рисков планируемой сделки, путем определения всех существенных аспектов прошлого, настоящего и обозримого будущего приобретаемого бизнеса.

В практике сделок слияния-поглощения встречается также так называемый **предварительный (или экспресс) Due Diligence**, т.е. проверка со значительно сокращенными сроками и объемами.

Потребность в таком Due Diligence возникает в случаях, когда необходимо провести прединвестиционное исследование в кратчайшие сроки, или проведение комплексного Due Diligence находится под вопросом из-за сомнений в привлекательности актива. При экспресс-исследовании по сравнению с полным комплексным анализом сокращена глубина исследования или состав анализируемых статей. В частности, в ходе финансового анализа могут изучаться наиболее рискованные статьи отчетности или может быть сокращен объем анализа первичных документов с концентрацией усилий на интервью с менеджментом.

По налоговому и/или юридическому Due Diligence проверка может быть ограничена из-за исключения из периметра проверки менее значимых вопросов. Полный Due Diligence предполагает максимально полное и всестороннее исследование бизнеса, но на практике любая проверка ограничивается периодом или суммой (сделок, стоимости активов и т.д.). Иными словами, **любой Due Diligence является ограниченным по тому или иному критерию.**

Также можно выделить **специальный Due Diligence** с определенной целью исследования, например, исключительно вопросы прав на недвижимость и ключевые активы (без ограничения по их стоимости, периоду и т.д.).

По предмету исследования можно выделить следующие виды Due Diligence:

- маркетинговый;
- финансовый;
- налоговый;
- операционный;
- технологический;
- правовой.

Во время **маркетингового** исследования проводится анализ позиции бизнеса на рынках сбыта готовой продукции (услуг) и закупок сырья. Типовыми



объектами такого исследования являются отрасль, к которой относится компания, положение компании в отрасли:

- сегменты, конкурентные преимущества;
- система дистрибуции, условия отношений с основными покупателями;
- конкурентная стратегия;
- рынки закупаемых компанией материальных ресурсов и услуг;
- условия взаимодействия с основными поставщиками и подрядчиками.

Например, выявленная во время маркетингового исследования зависимость бизнеса от одного клиента может нести риск падения объемов продаж в случае разрыва отношений с таким основным покупателем.

Основной целью **финансового** исследования является подтверждение существования активов, обязательств (ответственности) и средств в финансовой отчетности, определение финансового здоровья компании (способности компании приносить доход) и выявление ключевых финансовых рисков.

Задачами **операционного** исследования являются определение полноты и эффективности системы управления, идентификация проблем, которые могут возникнуть в системе управления при смене собственника, определение первоочередных мер, которые следует предпринять для предотвращения последствий выявленных рисков, а также оценка затрат, необходимых для реализации этих мероприятий. Основными рисками, которые могут быть выявлены в ходе такого исследования, является наличие «пробелов» в системах управления, наличие неформальных элементов и связей, которые могут быть разрушены после смены собственника бизнеса, и наличие отрицательных черт коллектива. Например, если ключевые управленческие позиции в приобретаемом бизнесе занимают люди, являющиеся членами одной семьи, это может привести к тому, что уход «семейных» сотрудников разрушит существующую систему управления, а сохранение таких сотрудников на своих позициях несет риск сохранения в их руках реального контроля над компанией и предоставит возможность для злоупотреблений.

В ходе **технологического** Due Diligence потенциальный инвестор или покупатель бизнеса осуществляет проверку технологических процессов и работоспособности оборудования. Такая проверка особенно актуальна, если деятельность предприятия остановлена, и убедиться в работоспособности оборудования не представляется возможным. В таком случае проверка может выражаться в пробном пуске предприятия силами покупателя/инвестора.

Во время **правового** исследования (legal Due Diligence) проводится документальная проверка деятельности компании, ее прав на имущество, в том

числе на недвижимость, прав на акции или доли в уставном капитале, с целью установления соответствия законодательству, выявления и оценки рисков, связанных с инвестированием.

Кто может провести Due Diligence?

Чаще всего Due Diligence проводится с привлечением внешних консультантов (маркетологов, финансистов, аудиторов, юристов и т.д.), но в крупных холдингах и промышленно-финансовых группах встречаются случаи проведения Due Diligence силами управляющей компании.

Преимущество привлечения внешних консультантов в том, что каждый отдельный вопрос изучает аналитик, специализирующийся на своем узком вопросе. Профессионализм такого внешнего консультанта можно определить по его репутации на рынке, отзывам клиентов и количеству проектов.

В то же время **преимуществом внутреннего аудита** может быть меньшая стоимость (внутренние специалисты могут стоить дешевле внешних), отсутствие необходимости раскрывать информацию третьим лицам (создается впечатление большей конфиденциальности). Чаще всего целями внутреннего (внутригруппового) Due Diligence является получение объективной информации об активах, входящих в группу, выявление основных рисков и злоупотреблений менеджеров на местах, сохранение максимального контроля и прозрачности для управляющей компании/акционеров.

От чего зависит объем проверки?

При проведении Due Diligence следует учитывать, что, как и любая проверка, **Due Diligence должен быть обоснованным и не может быть абсолютным**: никакое исследование не может выявить все потенциальные риски, поскольку деятельность любой компании многогранна и осуществляется она в постоянно изменяющихся внешних условиях.

Необходимость проведения той или иной проверки в ходе Due Diligence, их объем и глубина зависят от целого комплекса причин, начиная с того, как много выделено средств и времени для изучения, и заканчивая размером и видом бизнеса. Проверка крупных публичных компаний всегда более объемна, нежели мелких компаний или компаний, созданных для специальных целей (Special Purpose Vehicles). Производители товаров всегда имеют больше объектов исследования, чем компании, оказывающие услуги.

Структура сделки также имеет большое влияние на объем и глубину проводимого исследования:



- покупка акций (доли в уставном капитале) требует максимально полного Due Diligence, поскольку с контрольным пакетом приобретается и история компании со всеми возможными позитивными/негативными последствиями;

- покупка недвижимого имущества, в свою очередь, потребует минимум внимания – основной целью такой проверки будет анализ прав на такое имущество и возможности им распоряжаться;

- реорганизация (выделение/разделение) или создание нового юридического лица с интересующим активом и дальнейшая продажа акций (доли в уставном капитале) позволяет ограничить ответственность за предыдущую хозяйственную деятельность пределами передаточного баланса, а в случае создания юридического лица такая ответственность вообще будет минимальной, что повлечет за собой потребность в незначительном объеме и глубине Due Diligence.

Также объем проверки зависит от того, **какие гарантии** продавец готов дать в договоре на приобретение компании. Сделка, в которой продавец не предоставляет никаких гарантий и заверений (на практике это маловероятно), является наиболее рискованной и

требует максимально пристального внимания. В то же время предоставление абсолютных гарантий и ответственности продавца за их нарушение не исключает необходимость проведения Due Diligence, совсем наоборот – хотя бы для того, чтобы проверить, что продавец и компания действительно являются платежеспособными и имеют финансовые возможности покрыть свои обязательства по гарантиям и заверениям.

Практика показывает, что правильно определенные объем и глубина проверок, а также профессионально проведенный Due Diligence в сделке слияния-поглощения, позволяет покупателю получить максимально объективную информацию о приобретаемом бизнесе, выявить ключевые риски и структурировать сделку таким образом, чтобы влияние этих рисков в будущем было минимальным.

Виталий ПАЦЮК
партнер
ЮК «КПД Консалтинг»

Налоговая оптимизация расходов на ремонты (улучшения) арендованного имущества

Вопрос проведения ремонтов (улучшений) арендованного имущества, а именно порядок распределения расходов и отражения их в учете, всегда был актуальным в формате отношений «арендодатель – арендатор». Со вступлением в силу Налогового кодекса Украины (далее – НКУ) этот вопрос не стал менее актуальным, помимо привычных законодательных особенностей учета, появились и некоторые новые нюансы, которые следует учитывать сторонам договора оперативной аренды.

Сегодня предлагаем рассмотреть несколько вариантов отражения в учете расходов, понесенных на ремонты (улучшения) арендованного имущества, с целью оптимизации налога на прибыль у арендатора, планирующего проведение таких ремонтов (улучшений), на примере объектов, относящихся к 3 группе основных средств, – зданий (ст. 145 НКУ). Надеемся, предложенные варианты расчетов помогут выбрать наиболее подходящий для отдельно взятого конкретного случая с учетом его исходных данных (например, срока договора оперативной аренды и его условий).

Но для начала напомним общий порядок отражения в учете расходов на ремонты (улучшения) арендованного имущества.

Отнесение ремонтов (улучшений) арендованного имущества на расходы

Как и ранее определялось положениями пп. 8.7.1 Закона о прибыли, стоимость ремонтов и улучшений объектов основных средств, в том числе арендованного имущества, относится на расходы в пределах **10%** совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств на начало отчетного года, в котором были проведены такие ремонты (улучшения). Затраты **сверх указанных 10%** (т.е. расходы, связанные с ремонтом и улучшением объектов основных средств, которые приводят к росту будущих экономических выгод, первоначально ожидаемых от использования объектов), относятся на объект основных средств, т.е. увеличивают его амортизируемую стоимость (пп. 146.11, 146.12 НКУ).