

*И.А. Кабардин, научный руководитель И.В. Мжельская  
Сибирский государственный университет  
путей сообщения, Новосибирск, Россия*

## **Принципы реализации дью дилидженс в процедурах реорганизации бизнеса**

***Аннотация.** В условиях экономического кризиса для участников рынка все более очевидной становится необходимость управления рисками своей деятельности, улучшения управления компанией, новых взаимосвязей компаний, необходимость модернизации производства, развития отношений с инвесторами, реорганизации бизнеса, возможность привлечения стратегического инвестора. В этих условиях чрезвычайно важно знать сильные и слабые стороны как своих партнеров, так и приобретаемых компаний, что достигается в рамках проведения процедуры Дью Дилидженс, способствующую формированию объективного представления об объекте инвестирования.*

***Ключевые слова:** реорганизация бизнеса, дью дилидженс, оценка стоимости, управление рисками.*

Кризисные ситуации в силу различных обстоятельств могут возникнуть на любом этапе развития любой социально-экономических системы, так как провоцируются многочисленными внешними и внутренними факторами [1]. Кризисы – исторически устойчивое явление на уровне любых хозяйственных структур, в том числе и в условиях развитой рыночной экономики [2].

В настоящее время российская экономика развивается в условиях экономического кризиса, что приводит к тому, что для участников рынка все более очевидной становится необходимость управления рисками своей деятельности, улучшения управления компанией, новых взаимосвязей компаний, необходимость модернизации производства, развития отношений с инвесторами, реорганизации бизнеса, возможность привлечения стратегического инвестора. Все это становится одним из существенных условий сохранения бизнеса. В этих условиях чрезвычайно важно знать сильные и слабые стороны как своих партнеров, так и приобретаемых компаний, что достигается в рамках проведения процедуры Дью Дилидженс. Принцип «Знай своего партнера» – основополагающий при выборе формы бизнес-партнерства и договорных условий реализации проекта или сделки.

Due Diligence (DueD, DDG), дью-дйлидженс (англ. due diligence – должная добросовестность) – это процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя инвестиционные риски, независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку её финансового состояния и положения на рынке. Проводится обычно перед началом покупки бизнеса, осуществлением сделки по слиянию (присоединению), подписанием контракта или сотрудничеством с этой компанией [3].

Впервые понятие DDG появилось в законодательстве США о ценных бумагах в 1933 г. При этом сам термин не был прямо определен, поскольку, как отмечалось су-

дами штатов, невозможно установить единый объем требований по проведению Дью Дилидженс разных компаний.

Современные стандарты DDG были выработаны в Швейцарии в 1970-х годах с целью избежать жесткого государственного регулирования и контроля за деятельностью банков. Соглашение швейцарских банков о должной проверке (The Swiss Bank's Due Diligence Agreement), подписанное в 1977 г., установило единый подход к сбору информации о клиентах при открытии счетов и в процессе их обслуживания. В дальнейшем принципами, заложенными Ассоциацией швейцарских банков, стали пользоваться все участники инвестиционного процесса [4].

Экономическое содержание метода Дью Дилидженс охватывает все стороны деятельности бизнеса, а также оценку его финансового положения и позиции на рынке. Дью Дилидженс подразумевает систему или комплекс оперативных и аналитических мер, которые направлены на многогранную проверку коммерческой привлекательности объекта (подразумевается инвестиционный проект, процедура, сделка и т.п.). Их цель заключается в том, чтобы избежать или максимизировать снижение существующих предпринимательских рисков (финансовых, налоговых, маркетинговых и т.д.) [4].

Принципы и процедуры Дью Дилидженс распространились по всему миру, в том числе в России, однако они не оформлены стандартами, вследствие чего специалисты российских аудиторских организаций не имеют единого взгляда на содержание процедур Дью Дилидженс и их цель [5].

Данная услуга приобретает все большую популярность, и, несмотря на все еще небольшое ее распространение, вызывает интерес у потенциальных приобретателей-инвесторов или продавцов бизнеса, вследствие большого количества слияний и поглощений различного рода компаний на российском рынке.

Дью Дилидженс потребует, если компания намерена:

- продать свой бизнес либо купить готовый;
- произвести слияние или поглощение;
- создать совместное предприятие;
- обратиться в банки или финансовые организации за кредитом;
- правдиво показать потенциальному партнеру или инвестору свою состоятельность и солидность;
- проверить надежность и платежеспособность своего контрагента [5].

Наиболее часто за проведением дью дилидженс в настоящее время обращаются инвесторы с целью оценки разнообразных рисков, связанных с инвестированием, как правило, при решении вопроса о покупке доли в бизнесе или бизнес-проекта в целом.

Условно исследование Дью Дилидженс может быть разделено на несколько частей, отличающихся друг от друга как по целям, так и по методам проведения. Однако все эти элементы крайне необходимы для целостного и всестороннего исследования деятельности и финансового состояния компании.

Обычно процедура Дью дилидженс проводится силами трех подразделений: юристы; оценщики; аудиторы и финансовые аналитики.

Юридическая часть Дью Дилидженс представляет собой проверку:

- прав на имущество, продаваемое в составе бизнеса, рисков оспаривания прав на имущество третьими лицами;
- прав и обязательств, входящих в состав бизнеса, на предмет их существования, действительности, законности, рисков оспаривания сделок, в результате которых возникли права и обязательства;
- трудовых отношений с коллективом, работающим в бизнесе (наличие и законность трудовых договоров, соглашений о материальной ответственности, правомерность увольнения сотрудников, риски предъявления неправомерно уволенными сотрудниками имущественных требований, связанных с их увольнением, и т.п.);
- соблюдения корпоративного законодательства по всем направлениям, риска предъявления претензий акционерами/участниками этих юридических лиц, связанных с несоблюдением законодательства при продаже акций/долей, а также при совершении крупных сделок или сделок с заинтересованностью с имуществом этих юридических лиц [5].

Работа оценщиков предполагает:

- анализ финансовых показателей бизнеса, его перспектив,
- оценка динамики финансовых показателей деятельности бизнеса;
- оценка имущества, прав и обязательств, продаваемых в составе бизнеса;
- оценка состояния основных средств: их пригодность для производства, износ, потребность в обновлении, необходимость основных средств для бизнеса (и перспективы продажи ненужных основных средств),
- оценка финансовой схемы бизнеса, круга юридических лиц, результаты деятельности которых участвуют в формировании финансовых показателей бизнеса.

Задача аудиторов и финансовых аналитиков – провести финансовую проверку деятельности компании, что включает в себя:

- анализ структуры выручки и затрат компании за анализируемый период, анализ основных показателей деятельности компании,
- оценка системы внутреннего контроля в части документооборота, относящегося к расходам компании, выборочный анализ качества и полноты документов, подтверждающих расходы компании,
- анализ основных средств: общий состав, начисленный износ, результаты переоценки,
- анализ финансовых вложений компании,
- анализ дебиторской задолженности,
- анализ запасов компании: состав, стоимость, динамика, неликвиды,
- анализ кредиторской задолженности,
- анализ условных обязательств (штрафы; пени; поручительства, выданные в обеспечение долгов третьих лиц; индоссированные векселя; иски, предъявленные компании; залоги и иные вещно-правовые обременения имущества компании),
- анализ полноты и достоверности учета активов и обязательств, отраженных за балансом компании,
- выявление и обобщение всех существенных налоговых рисков, неучтенных и (или) потенциальных налоговых обязательств, имеющих у компании.

В процессе проведения Дью Дилидженс проектная группа, в которую входят оценщики, юристы и аудиторы, посещает исследуемую компанию, собирает инфор-

мацию, проверяет методы составления финансовой и иной отчетности. Используя методы финансового анализа и опроса руководства, анализируются существующие и прогнозируемые тенденции в отношении результатов, чистых активов и движения денежных средств. Таким образом, значительное время тратится на работу непосредственно в исследуемой компании как для получения информации о ее деятельности, так и для независимого анализа информации.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что процедура дью дилидженс имеет благоприятные перспективы развития в России как в условиях кризиса, так и в условиях посткризисного развития и экономического роста, поскольку для развития бизнеса необходима объективная информация о текущем состоянии и перспективах роста акционерной стоимости компании.

### Список литературы

1. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Социально-экономические системы как самоорганизующиеся объекты циклического порядка. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 32. С. 9-13.

2. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Актуальность антикризисного управления в условиях нестабильности. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 32. С. 29-32.

3. Александра Р.Л., Стэнли Ф.Р. Искусство слияний и поглощений. М.: «Альпина Паблишер», 2011.

4. Стяжкина И.В. Процедура дью дилидженс в системе финансового управления предприятий. / В сб. Творчество молодых ученых Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016.

5. Гузов Ю.Н., Иванова В.Н. Модернизация российской экономики: управленческий, учетный и финансово-экономический аспекты. М. Калуга. МГУТУ. 2010. 228 с.

*Г. Курбанова, научный руководитель А.Б. Отарбаева  
Каспийский общественный университет, Алматы, Казахстан*

### Взаимодействие криптовалюты с CPA маркетингом

**Аннотация.** Каждая традиционная валюта имеет обеспечение, ее обналчиывают в банке. Биткоины – цифровой аналог, им пользуются для покупки товаров в виртуальном пространстве и во время торгов на биржах. Спрос и предложение формируют окончательную стоимость путем математических вычислений. За пару минут можно открыть свой счет в системе. Преимущества в сетевом маркетинге биткоина – минимальная комиссия при переводе или взаиморасче-