

можуть стимулювати відданість бренду та частину ринку шляхом кращої адаптації економічних продуктів до емоцій, думок і вчинків споживачів.

- Створюйте цінність спільно із споживачами. Споживачі – особливо технологічнообізнане покоління нового тисячоліття – розвиваються і перетворюються з пасивних юзерів на спільноти просунутих споживачів, які разом розробляють, створюють та діляться товарами й послугами, які їм до смаку.

Компанії – лідери повністю змінюють культуру своїх організацій і тип мислення персоналу, впроваджуючи принципи економічних інновацій.

Інноваційний процес – це не просте упровадження чого-небудь нового, а такі зміни в, умовах, змісті, засобах, методах, формах організації виробничого й управлінського процесів, що мають новизну; мають потенціал підвищення ефективності цих процесів у цілому чи якихось їхніх частинах; здатні дати довгостроковий корисний ефект, що виправдує витрати зусиль і засобів на впровадження нововведення; узгоджені з іншими здійснюваними нововведеннями[1,с 61-69].

Світ бізнесу є свідком революції економічних інновацій. Майже в кожній галузі кілька новаторських компаній намагаються реалізувати прагнення зробити більше, краще і з меншими витратами. Бувши піонерами, інноватори консолідують своє лідерство, залишивши своїх конкурентів позаду. За експертними оцінками близько 5% компаній у розвинених країнах є передовими на шляху економічних інновацій; 15% запровадили економічні інновації частково; а решті 80% ще потрібно сформувати послідовну й комплексну стратегію економічних інновацій.

Література.

1. Безус А.М. Фактор впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства. А.М. Безус, П.І. Безус. Науковий вісник. Серія «Економіка». - 2014 - Вип. 1– С.61-69.

2. Раджу, Н. Економічні інновації: Як створити більше з меншими ресурсами. Н. Раджу, Д. Прабху. – Київ: K.FUND, 2015.- С.7

УДК 332.024.3

*Дарина Романчук,
Факультет фінансів, IV курс
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
dar.romanchuk@gmail.com
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів
Іванець Ірина Василівна*

ФІНАНСОВИЙ DUE DILIGENCE В M&A УГОДАХ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕТАП В ПРОЦЕСІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ФИНАНСОВЫЙ DUE DILIGENCE В M&A СДЕЛКАХ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭТАП В ПРОЦЕССЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

FINANCIAL DUE DILIGENCE IN M&A TRANSACTIONS AS A NECESSARY STEP IN THE PROCESS OF IMPROVING COMMERCIAL EFFICIENCY

Анотація. В тезах розглянуто актуальність проведення M&A як одного із способів неорганічного розвитку підприємства з метою підвищення ефективності комерційної діяльності, а також розкрито роль та практичні аспекти здійснення фінансового due diligence як необхідного етапу під час проведення угоди.

Аннотация. В тезисах рассмотрены актуальность проведения M&A как одного из способов неорганического развития предприятия с целью повышения эффективности коммерческой деятельности, а

также раскрыта роль и практические аспекты осуществления финансового due diligence как необходимого этапа при совершении сделки.

Abstract. The thesis discusses the relevance of M&A conduction as one of the methods of inorganic development of the enterprise to improve its efficiency of commercial activity, as well as discloses the role and practical aspects of financial due diligence as a necessary stage in the transaction.

Річард Бренсон, всесвітньовідомий засновник корпорації Virgin Group, одного разу сказав: «Кожен ваш ризик вартий того, якщо він є причиною вашого успіху і сприяє хорошему життю» [1]. Великі компанії, які максимізують свою комерційну діяльність на зрілому етапі свого розвитку «оббиваються об поріг» органічного розвитку, а тому шукають можливі шляхи неорганічного зростання. Один із найпопулярніших таких шляхів є власне проведення M&A угод, тобто проведення злиття або поглинання інших підприємства.

Прийняття таких фінансових рішень, як вибір об'єкта інвестування власних коштів, а також підписання угоди про злиття чи поглинання, неможливі без супроводу певного ризику, який в першу чергу стосується самого об'єкту транзакції. Він пов'язаний напряму з браком інформації: чи дійсно інформація, яка розкривається сторонами угоди, є повною та правдивою, чи нею не зманіпулювали, аби подати у вигідному світлі та чи знає інвестор про всі «підводні камені» бізнесу. Тому як правило, інвестори не бажають здійснювати придбання частки бізнесу або проведення M&A без можливості отримати максимально детальну та об'єктивну інформацію, перевірити свої ключові припущення, які вони закладали у власні прогнози, та зменшити ризик, що інвестиція принесе небажані сюрпризи. Власне така парадигма і стоїть за появою терміну Due Diligence (з англ. – незалежна перевірка). Слід зауважити, що в рамках процесу придбання активу чи M&A, проведення розслідування належної перевірки цільової фірми не є обов'язковою юридичною вимогою. Дью ділідженс – це комплексне та ретельне дослідження бізнесу, яке є необхідною частиною в процесі транзакції M&A чи інвестиційного проекту. Основна ідея полягає в тому, щоб оцінити матеріальні вигоди та зобов'язання запропонованого придбання, вивчивши всі відповідні аспекти минулого, теперішнього та змодельованого майбутнього бізнесу, який буде придбаний. Фінансовий Due Diligence – це ретельний аналіз аудированої фінансової звітності компанії, з якого слідує заключення про теперішній фінансовий стан підприємства, а також можливості в подальшому приносити прибуток. Основна мета, яку переслідує фінансовий дью ділідженс на відміну від інших видів, це усунути асиметрію інформації та забезпечити повне розуміння щодо фактичного фінансового становища компанії задля виявлення ризику або додаткових можливостей до закриття угоди, що в свою чергу стає основою для ключових припущень при моделюванні майбутньої фінансової ситуації компанії, оцінюючи вартість компанії на сьогодні. Слідуючи з цього інвестор може зрозуміти «підводні камені» бізнесу, в який інвестує та приймати відповідні інвестиційні рішення. Необхідно зауважити, що фінансовий дью ділідженс й аудит компанії — це різні процеси, і вважати їх тотожними рахується помилкою. Дж. Вайнер дає наступну дефініцію: «Фінансовий дью ділідженс – це супер-аудит, орієнтований на майбутнє» [2, с 7]. Тобто дана процедура — є глибшою й складнішою, ніж аудит. В процесі M&A проведення фінансового Due Diligence також включає аналіз сумісності компаній, що об'єднуються, відповідно до їх фінансових цілей, підтвердженні синергії від злиття/поглинання та її фактичному прорахунку, а також увага приділяється аналізу структури капіталу. адже менеджмент компанії повинен бути переконаний, що купують дійсно компанію, яка відповідатиме її потребам та цілям, а не «кота в мішку».

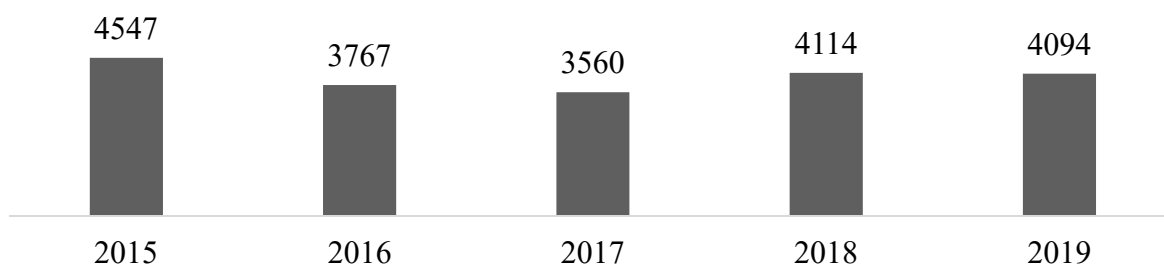


Рис. 1 Динаміка загальної вартості проведених М&А угод на глобальному рівні, млрд долл [3]

Оскільки світовий показник кількості та вартості М&А транзакцій залишається на високому рівні, фінансова галузь повинна бути готовою до зростаючої значимості due diligence як процесу в цілому, тим часом аналізуючи більший обсяг даних, ніж коли-небудь. Власне це пов'язано з тим, що самі угоди стають масштабними.

Кількість угод вартістю більше 250 млн долл зменшилися на 9% у річному обчисленні, хоча у 2019 році було проведено 47 мега М&А угод, тобто вартість яких становила більше 10 млрд долл (у 2018 році таких угод було 41). За словами аналітиків JP Morgan, незважаючи на зазначені вище зниження, стратегічний діалог залишалися сильними, оскільки компанії продовжували використовувати М&А для зміцнення свого бізнесу [3].

Драйвером попиту на послуги проведення дью дїлідженсу є також імплементація ЄС загального регламенту захисту даних. Результати опитування, проведеного у 2018 році, щодо майбутнього впливу даного регламенту на затребуваність М&А due diligence, є наступними: 66% вважають, що це посилить контроль з боку покупців за політикою і процесами захисту даних цільових компаній.

Отже, як показують наведені дані, компанії в процесі перманентного пошуку шляхів підвищення своєї комерційної діяльності все частіше приходять до такого способу неорганічного розвитку як М&А. Проте сам факт проведення даної угоди не гарантує успіху, оскільки несе за собою фінансові ризики. Фінансовий due diligence – один із необхідних етапів під час транзакції, який проводиться з метою нівелювання асиметрії інформації й розкритті всіх підводних каменів щодо фінансового стану компанії, для того, аби сторона-покупець, здійснивши М&А, дійсно отримала очікуваний ефект щодо покращення комерційної активності своєї компанії.

Література

1. 18 цитат відомих людей про ризиковані рішення [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bizua.org/673/18-citat-vidomix-lyudej-pro-rizikovani-rishennya>.
2. Weiner J. Due Diligence in M&A Transactions / Jeffrey Weiner., 2010. – 34 с. – (Aspatore Books)
3. 2020 Global M&A Outlook [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.jpmorgan.com/jpmpdf/1320748081210.pdf>
4. Future GDPR impact on M&A due diligence [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/1017861/future-gdpr-impact-on-manda-due-diligence/>