

***Due Diligence*-ის, როგორც სამართლებრივი ცნების საკითხისათვის**

Due Diligence, როგორც საწარმოთა შეფასების ერთგვარი მასშტაბი, მეტწილად M&A ტრანზაქციების დროს გამოიყენება. *Due Diligence* წარმოიშვა ამერიკაში, თუმცა მისი განვითარება მოხდა კონტინენტური ევროპის სამართლის ქვეყნებში. ეკონომიკურ წინსვლასთან ერთად *Due Diligence*-ის მრავალი სახე ჩამოყალიბდა, კერძოდ სამართლებრივი, ეკონომიკური, საგადასახადო, გარემოს დაცვითი და ა.შ. სია, თუ რამდენი სახის *Due Diligence* არსებობს, არ არის ამონურვადი და მისი ფორმირება კონკრეტული საწარმოს მოთხოვნაზე დამოკიდებული. *Due Diligence*-ის ჩატარების შედეგად მიღებული დასკვნა განაპირობებს M&A ტრანზაქციის ბედს, შესაბამისად მისი სათანადოდ ჩატარება მნიშვნელოვანია როგორც მყიდველის, ასევე გამყიდველისათვის.

საკვანძო სიტყვები: *Due Diligence*, საწარმოთა შესყიდვა და შერწყმა, M&A, ეკონომიკური, საგადასახადო, გარემოს დაცვითი *Due Diligence*, ეკონომიკური განვითარება, ტრანზაქცია, ინფორმაციის ასიმეტრიულობა, *Due Diligence*-ის მიზნები, რისკების აღმოჩენა.

1. შესავალი

Due Diligence, როგორც საკორპორაციო სამართლის მნიშვნელოვანი ინსტიტუტია, სიახლეს წარმოადგენს ქართული სამართლისათვის. იგი ხშირ შემთხვევაში გადამწყვეტ როლს ასრულებს საწარმოთა შესყიდვისა და შერწყმის (M&A) ტრანზაქციებში.

Due Diligence-ის თავდაპირველი წარმოშობა არ უკავშირდება საწარმოთა შესყიდვებისა და შერწყმის ტრანზაქციებს, თუმცა თანამედროვეობაში ტერმინი *Due Diligence*-ის გამოყენება სწორედ ამ მიმართულებით ხდება. თანამედროვე ეკონომიკურ ურთიერთობებში საწარმოთა შესყიდვებისა და შერწყმების ტრანზაქციების გაზრდილმა როლმა, ბუნებრივია გამოიწვია მასთან დაკავშირებული ბევრი ინსტიტუტის განვითარებაც. ერთ-ერთ მათგანს წარმოადგენს სწორედ *Due Diligence*. მსგავსი ტრანზაქციების მომზადება დღესდღეობით უშუალოდ *Due Diligence*-ის მეშვეობით ხდება.¹ თანამედროვე მენარმეებისათვის უფრო და უფრო დიდი მნიშვნელობა შეიძინა პრეტრანზაქციულ ეტაპზე მაქსიმალური ინფორმაციის მოპოვებამ, რათა თავიდან იქნას აცილებული შეცდომა, მინიმუმადე იქნას რისკები დაყვანილი და შემძენი დაზღვეული იყოს ზედმეტი სიურპრიზებისაგან. შეიძლება ითქვას, რომ შესყიდვებისა და შერწყმების ტრანზაქციის წარმატებულად შესრულებაში *Due Diligence*-ის განხორციელებას დიდი წვლილი აქვს. ბუნებრივია, არსებობს სხვა ფაქტორებიც, რომლებიც განაპირობებენ ტრანზაქციის წარმატებას თუ წარუმატებლობას, თუმცა ორივე შემთხვევის დადგომისას ხშირად საუბრობენ არასათანადოდ, წარუმატებლად განხორციელებულ ან პირიქით, წარმატებულ *Due Diligence*-ზე.

* LL.M. Saarland, თსუ-ის იურიდიული ფაკულტეტის დოქტორანტი.

¹ *Elfring C.*, Legal Due Diligence Reports, JuS-Beil, Heft 5/2007, Verlag C.H. Beck, 2007, 4.

მართალია, *Due Diligence* სამართლის წიაღში წარმოიშვა, მაგრამ თანამედროვეობაში იგი არ გახლავთ მხოლოდ სამართლის კუთვნილება. პირიქით, შეიძლება ითქვას მან უფრო ეკონომიკური დატვირთვა შეიძინა და ამ კუთხით განვითარდა. ეს ფაქტი კიდევ ერთხელ ადასტურებს, რომ ეკონომიკა სამართლის და სამართალი ეკონომიკის გარეშე არ არსებობს. შესაბამისად, შეუძლებელია მენარმემ მიაღწიოს მიზანს სამიზნე ობიექტის სამართლებრივი მდგომარეობის შესწავლის გარეშე.

მოცემულ ნაშრომში წარმოდგენილია *Due Diligence*-ია ცნების, წარმოშობის, მისი სახეებისა და მიმდინარეობის შესახებ ინფორმაცია, რაც მეტად მნიშვნელოვანია ინსტიტუტის გაგებისა და სწორად აღქმისათვის.

2. *Due Diligence*-ის ამერიკული ფესვები და დეფინიცია

Due Diligence-ის ცნების ფესვები ამერიკულ სამართალშია და იგი სიტყვასიტყვითი თარგმანით ინგლისურიდან „საჭირო, შესაბამის და თანასწორ გულმოდგინებას“ ნიშნავს. იგი წარმოადგენს ცნების *Due Diligence Investigation*-ის (გამოძიების) შემოკლებულ ვარიანტს. ამით ცნება გამოხატავს არა მხოლოდ რაიმე მოქმედების, საქმიანობის განხორციელების პროცესს, არამედ უპირველეს ყოვლისა ქცევის მასშტაბს,² რაც ძალიან მნიშვნელოვანია. ამერიკულ სამართალში *Due Diligence*, ერთი მხრივ ემსახურება როგორც საჭირო ქცევის მასშტაბი ტრანზაქციაში მონაწილე პირებს (მყიდველი, გამყიდველი და მრჩეველი), მეორე მხრივ კი იგი არის იქ მოქმედ სავაჭრო სამართალში არსებული პრინციპის „*caveat emptor*“-ის შედეგი.³ მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ, რომ განსხვავდება *Due Diligence* სავაჭრო სამართლისა და საკორპორაციო სამართლის მიხედვით. სავაჭრო სამართალში არსებული „*caveat emptor*“-ის პრინციპის თანახმად, ნასყიდობის საგნის შემოწმების ვალდებულება ეკისრება მყიდველს და მას შეუძლია შემოწმების შემდეგ მოსთხოვოს გამყიდველს შესაბამისი უზრუნველყოფის საშუალებები. ეს მიდგომა განსხვავებულია კონტინენტური ევროპის სამართლის ქვეყნების უმრავლესობაში არსებული მიდგომისაგან. იმის გამო, რომ მყიდველის ინტერესში თავად უნდა შედიოდეს საგნის განსაკუთრებული გულისხმიერებით შემოწმება და რისკების მინიმუმამდე დაყვანა, ბოლომდე ნათელი არ არის რატომ გახდა საჭირო შემოღებულიყო *Due Diligence* როგორც შეფასების მასშტაბი.⁴

ამერიკის შეერთებული შტატების 1933 წლის უსაფრთხოების აქტი (*Security Act*) ითხოვს ემიტენტებისაგან ე.წ. „სარეგისტრაციო განაცხადის“ მომზადებას, რომელიც შესაბამისი შტატის „უსაფრთხოების გაცვლის კომისიასთან“ უნდა ყოფილიყო წარდგენილი (*Security Exchange Committee*). მოხსენება უნდა შეიცავდეს დეტალურ ინფორმაციას საზოგადოების, მისი აქტივებისა თუ პასივების შესახებ. მოხსენება თავისი არსით ემსგავსებოდა კომპანიის გაყიდვისას შექმნილ *Due Diligence Report*-ს. განაცხადის ავტორი, ემიტენტი, დირექტორთა საბჭოს წევრები,

² Schmitz C., *Due Diligence beim Unternehmenskauf: eine Betrachtung ihrer sekundärrechtlichen Auswirkungen nach deutschem Recht sowie ihrer bürgerlichrechtlichen Bezugspunkte*, Cuvillier Verlag Göttingen, 2002, 2.

³ იქვე, 29.

⁴ Krömker M., *Die Due Diligence im Spannungsfeld zwischen Gesellschafts- und Aktionärsinteressen, Ein Beitrag zur Offenbarungsbefugnis des Vorstand und zum Offenbarungsanspruch eines Paketaktionärs zum Zwecke der Due Diligence vor einem Unternehmenskauf*, Europäische Hochschulschriften, Reihe II, Rechtswissenschaft, Bd./Vol. 3537, Peter Lang, 2002, 4.

ყველა მრჩეველი, რომლებიც განაცხადის შექმნასა თუ გადასინჯვაში მიიღებენ მონაწილეობას, პასუხს აგებენ რომ განაცხადი „სათანადო გულისხმიერებით“ არის შესრულებული.⁵

იქედან გამომდინარე, რომ ტრანზაქციებმა მეტად საერთაშორისო ხასიათი მიიღო, *Due Diligence*-ის ცნება გადმოტანილ იქნა ამერიკული სამართლიდან გერმანულ სამართლებრივ პრაქტიკაშიც.⁶ ამერიკელი მენარმეები მრავლად გამოიყენებენ გერმანულ ბაზარზე და მათ თან მოიტანეს საკუთარი წარმოდგენები სამენარმეო ურთიერთობების შესახებ, განსაკუთრებით *M&A* (საწარმოთა შესყიდვა და შერწყმა) ტრანზაქციებზე.⁷ *Due Diligence*-ის ცნების ამერიკულ წარმოშობას და ანგლო-ამერიკული სამართლებრივი კულტურის დომინირებას თავისი დადებითი მხარეებიც აქვს, მაგრამ ამასთანავე თან სდევს უპირობო გადმოღება ანგლო-ამერიკული სამართლისათვის დამახასიათებელი ტრადიციებისა, რომლებიც ხშირ შემთხვევაში არასაჭირო ან ნაციონალური კანონმდებლობის მიხედვით კანონსაწინააღმდეგო შეიძლება იყოს.⁸ ბუნებრივია, ბიზნეს სამყაროს განვითარებასა და გლობალიზაციის მაღალ დონეს სხვადასხვა სამართლებრივი კულტურების ნაწილობრივ შერწყმაც კი მოსდევს, მაგრამ რეცეფციას დიდი ყურადღება და გაანალიზება ესაჭიროება, რათა კონკრეტული ნორმა თუ სამართლებრივი ტრადიცია არ გახდეს ხელოვნური ამონაზარდი სამართალში.

მართალია მნიშვნელოვან როლს *Due Diligence M&A* ტრანზაქციების დროს ასრულებს, თუმცა არსებობს მოსაზრება, რომ მისი გამოყენება წარმატებულმა კომპანიამ ზოგადად ყოველ გარკვეულ პერიოდში უნდა მოახდინოს⁹ რათა კომპანიის პროფიტაბელურობა იყოს ხაზგასმული¹⁰.

მართალია *Due Diligence* არ არის ახალი აღმოჩენა, მაგრამ მისი როგორც ტერმინის ერთმნიშვნელოვანი განმარტება, დეფინიცია დღემდე არ არსებობს. როგორც ზემოთ აღინიშნა, სიტყვასიტყვითი თარგმნით *Due Diligence* „საჭირო, შესაბამის და სათანადო“ გულმოდგინებას აღნიშნავს, თუმცა იგი არის არა ერთი მოქმედების, არამედ მოქმედებათა ერთობლიობის აღმნიშვნელი.¹¹ სიტყვასიტყვითი თარგმანი კი მის თანამედროვე არსს ნაკლებად გამოხატავს. მიუხედავად იმისა, რომ *Due Diligence* როგორც სავაჭრო სამართლის ზოგადი პრინციპი ჩამოყალიბდა, დღესდღეობით ის უშუალოდ საწარმოთა შესყიდვისა და შერწყმის ტრანზაქციის დამატებად მოიხსენიება.¹² ასევე აღსანიშნავია, რომ ტერმინის ერთმნიშვნელოვანი დეფინიციის არ არსებობის გამო უცხო ენებში მისი დამკვიდრება ხდება არა შესატყვისი თარგმანის მეშვეობით, არამედ პირდაპირ ინგლისური ტერმინით. ეს არ არის მხოლოდ ქართული იურიდიული ტერმი-

⁵ *Krömker M.*, Die Due Diligence im Spannungsfeld zwischen Gesellschafts- und Aktionärsinteressen, Ein Beitrag zur Offenbarungsbefugnis des Vorstand und zum Offenbarungsanspruch eines Paketaktionärs zum Zwecke der Due Diligence vor einem Unternehmenskauf, Europäische Hochschulschriften, Reihe II, Rechtswissenschaft, Bd./Vol. 3537, Peter Lang, 2002, 3-4.

⁶ იქვე, 31.

⁷ იქვე, 4.

⁸ იქვე, 31.

⁹ *Schmitz C.*, Due Diligence beim Unternehmenskauf: eine Betrachtung ihrer sekundärrechtlichen Auswirkungen nach deutschem Recht sowie ihrer bürgerlichrechtlichen Bezugspunkte, Cuvillier Verlag Göttingen, 2002, 5.

¹⁰ განსაკუთრებით ეს მოსაზრება ეხება იმ კომპანიებს, რომელთა აქციებიც საფონდო ბირჟებზე არის სავაჭროდ გატანილი.

¹¹ *Knöfler K.*, Rechtliche Auswirkungen der Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, Europäische Hochschulschriften, Reihe II, Rechtswissenschaft, Bd./Vol. 3240, Peter Lang, 2001, 23.

¹² *Löffler C.*, Tax Due Diligence beim Unternehmenskauf, Analyse und Berücksichtigung Steuerlicher Risiken und Chancen, IDW-Verlag GmbH, Düsseldorf 2002, 10.

ნოლოგიის ნაკლი, ისეთ ქვეყნებშიც კი სადაც დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ტერმინების შესატყვისის მოძიებას და ამგვარად მათ დამკვიდრებას (მაგ: გერმანია), *Due Diligence* არ თარგმნილა.

3. *Due Diligence* სანარმოთა შესყიდვისა და შეწყობის დროს

3.1. *Due Diligence* სანარმოთა შესყიდვისა და შეწყობის ტრანზაქციის სამსახურში

მიუხედავად *Due Diligence*-ის ანგლო-ამერიკული წარმოშობისა, *M&A*-ის პრაქტიკის ფარგლებში მის განვითარებაში ისტორიულად ანგლო-ამერიკულ სამართალს ნაკლები წვლილი აქვს შეტანილი.¹³ ბევრ განვითარებულ ქვეყანაში (მაგ: გერმანია) მენარმეები ჯერ კიდევ მე-20 საუკუნის შუა ხანებში მივიდნენ იმ აზრამდე, რომ სანარმოს გაყიდვამდე მისი ყოველმხრივი შემოწმება იყო საჭირო.¹⁴ მართალია სანარმოს შემოწმების ინსტიტუტი არსებობდა, მაგრამ *M&A*-ის ტრანზაქციების მიზნისათვის ტერმინი *Due Diligence* 90-იან წლებში დამკვიდრდა.¹⁵

M&A ტრანზაქციას ყოველთვის თან სდევს გარკვეული რისკი. თუ რამდენად გაამართლებს ეს რისკი დიდადაა დამოკიდებული იმ ინფორმაციის რეალობასთან შესაბამისობაზე რაც მყიდველს აქვს სანარმოზე. სწორედ სრულყოფილი ინფორმაციის მოპოვებასა და პოტენციური მყიდველის დაზღვევას ემსახურება *Due Diligence*, რომელიც წინასახელშეკრულებო ეტაპზე ხორციელდება, უფრო ზუსტად წინასწარი შეთანხმების (*preliminary agreement*) მიღწევის შემდგომ, საბოლოო მბოჭავი ხელშეკრულების (*binding contract*) ხელმოწერამდე.¹⁶ როგორც წესი მყიდველმა ბევრი ინფორმაცია არ იცის ობიექტზე, ეს ყველაფერი კი მას სჭირდება ფასის დასადგენად, რისკების შესამცირებლად, გადაწყვეტილების მისაღებად და ა.შ. საპირისპირო მხარეს მდგომი გამყიდველისათვის კი ინფორმაცია ხელმისაწვდომია და *Due Diligence*-ის განხორციელება მისგან მზაობის გამოხატულებაა გადასცეს მის ხელთ არსებული ცოდნა პოტენციურ მყიდველს.

ზემოთ მოყვანილი განმარტება, მისი ჩამოყალიბების პროცესი, დიდად განსხვავდება *Due Diligence*-საგან, რომელიც სანარმოთა შესყიდვისა და შეწყობის დროს ტარდება. ზოგადად შეგვიძლია ის გავიგოთ როგორც ობიექტის განსაკუთრებული გულისხმიერებით ანალიზი და შეფასება ბიზნეს ტრანზაქციისას.¹⁷ თუმცა, ეს ზოგადი მოცემულობა აუცილებლად უნდა დაკონკრეტდეს. ობიექტი, ყველაზე ხშირად ასეთ შემთხვევებში არის სანარმო და სწორედ სანარმოს ესაჭიროება შესწავლა და ანალიზი. რადგან თითოეული ობიექტი არსებითად განსხვავდება ერთმანეთისაგან, მხოლოდ მისი დეტალური შესწავლის შედეგად შეუძლია მყიდველს ზუსტი გარანტიები მოითხოვოს გამყიდველისაგან.¹⁸ აქვე ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ მზა რეცეპტი *Due*

¹³ *Fatemi A.*, Die Obliegenheit zur Due Diligence beim Unternehmenskauf, Eine Rekapitulation der Fahrlässigkeit, Düsseldorf Rechtswissenschaftliche Schriften, Nomos, 2009, 16.

¹⁴ იქვე, 16.

¹⁵ *Wegmann J., Koch W.*, Due Diligence - Unternehmensanalyse durch externe Gutachter - Ablauf und Technik, Folge-Due Diligence als neuer Analysestandard, DStR, Verlag C.H. Beck, 2000, 1028.

¹⁶ *Bing G.*, Due Diligence, Planning, Questions, Issues, Praeger, 2008, 1.

¹⁷ *Elfring C.*, Legal Due Diligence Reports, JuS-Beil, Heft 5/2007, Verlag C.H. Beck, 2007, 4.

¹⁸ *Klie M.A.*, Die Zulässigkeit einer Due Diligence im Rahmen des Erwerbs von börsennotierten Gesellschaften nach Inkrafttreten des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes (AnSVG), Schriften zum Unternehmensrecht, Band II, Peter Lang, 2007, 28.

Diligence-ის წარმოებისა არ არსებობს, რადგან შემთხვევიდან შემთხვევამდე მიდგომა მენარმეების მხრიდან და მათთვის საინტერესო ინფორმაცია სამიზნე ობიექტის შესახებ იცვლება.¹⁹

საკორპორაციო სამართლის მნიშვნელობით, *Due Diligence* აღნიშნავს გულმოდგინების ისეთ მასშტაბს, რაც სანარმოს შესაბამისმა თანამდებობის პირებმა უნდა გამოიყენონ თავიანთი ვალდებულებების შესრულებისას.²⁰

სანარმოთა შესყიდვებისა და შერწყმების ქრილში *Due Diligence* არ ნიშნავს ობიექტის მხოლოდ ანალიზსა და შესწავლას, როგორც მხოლოდ ტრანზაქციის ობიექტისა, არამედ კვლევა წვდება მასთან დაკავშირებული ხელშეკრულების მიზანსაც.²¹ საბოლოოდ შეისყიდის ან მიიერთებს თუ არა დაინტერესებული პოტენციური მყიდველი სანარმოს ბევრ ფაქტორზეა დამოკიდებული. სწორედ ამ გზისკენ მიმავალ მრავალ დავალებასა და სამუშაოს მოიცავს *Due Diligence* როგორც კრებითი სახელი.²² ტრანზაქციების დროს მხოლოდ პოტენციური მყიდველი არ არის დაინტერესებული მაქსიმალურად შეისწავლოს სამიზნე ობიექტი, არამედ გამყიდველიც. გამყიდველს შეუძლია თავისუფალი ნების გამოვლენის საფუძველზე თავად შეუკვეთოს *Due Diligence*-ის განხორციელება პროფესიონალებს და წარადგინოს როგორც დამატებითი დოკუმენტაცია (*Vendor Due Diligence*).²³ ამ ნაბიჯით პოტენციური მყიდველი ბუნებრივია დაზოგავს დროსაც და თანხასაც.

სრულყოფილი *Due Diligence*-ის შემონმების ჩატარება იმდენი დროისა და მატერიალური რესურსების დანახარჯს იწვევს, თუ გამყიდველსა და მყიდველს შორის არსებობს ნდობა და შემონმება უკვე ჩატარებულია, მყიდველი პირიქით, მოხარულიც კი უნდა იყოს.²⁴ *Due Diligence*-ის ღირებულება ბუნებრივია არ უნდა უთანაბრდებოდეს ტრანზაქციის ღირებულებას და ხშირ შემთხვევაში დადგენილიც კი არის თუ სრული ტრანზაქციის ღირებულების რამდენი პროცენტი შეიძლება ყველაზე უარეს შემთხვევაში იქნას *Due Diligence*-ის შემონმებისას გამოყენებული. კვლევის მიხედვით, საშუალოდ *Due Diligence*-ის საერთო ღირებულება ტრანზაქციის ღირებულების 1,08% არ აჭარბებს ხოლმე.²⁵ გარდა თანხისა, გასათვალისწინებელია დროის ფაქტორი, რაც ბიზნეს ურთიერთობებში ხშირად დიდ როლს თამაშობს. პოტენციურმა მყიდველმა დროის საკმაოდ მცირე მონაკვეთში უნდა მოახერხოს მისთვის აუცილებელი ინფორმაციის მოპოვება რათა არ შეუშალოს ხელი კომპანიის ჩვეულ მუშაობას და ამავე დროს კონკურენტის პირობებში იყოს პირველი და არ დათმოს მისთვის საინტერესო ობიექტი.²⁶ *M&A*

¹⁹ Wegmann J., Koch W., Due Diligence - Unternehmensanalyse durch externe Gutachter - Ablauf und Technik, Folge-Due Diligence als neuer Analysestandard, DStR, Verlag C.H. Beck, 2000, 1029.

²⁰ Schmitz C., Due Diligence beim Unternehmenskauf: eine Betrachtung ihrer sekundärrechtlichen Auswirkungen nach deutschem Recht sowie ihrer bürgerlichrechtlichen Bezugspunkte, Cuvillier Verlag Göttingen, 2002, 2.

²¹ იქვე, 6.

²² იქვე, 6.

²³ Schmitz C., Due Diligence beim Unternehmenskauf: eine Betrachtung ihrer sekundärrechtlichen Auswirkungen nach deutschem Recht sowie ihrer bürgerlichrechtlichen Bezugspunkte, Cuvillier Verlag Göttingen, 2002, 7.

²⁴ იმის გამო, რომ სრულყოფილი შემონმების ჩატარება დიდ დანახარჯებს მოითხოვს (როგორც დროის, ასევე თანხის მხრივაც), დაინტერესებული მხარე ირჩევს მისთვის საინტერესო სეგმენტს და ამ მიმართულებით ატარებს კვლევას. ეს შესაძლებელია იყოს სამართლებრივი, საგადასახადო, ეკონომიკური თუ გარემოს დაცვითი *Due Diligence*. მენარმეს უნდა ესმოდეს, რომ სანარმო არის კომპლექსური ორგანიზმი და მის შესახებ ყველა დეტალი თავად მფლობელმაც კი შესაძლოა არ იცოდეს.

²⁵ Fatemi A., Die Obliegenheit zur Due Diligence beim Unternehmenskauf, Eine Rekapitulation der Fahrlässigkeit, Düsseldorf Rechtswissenschaftliche Schriften, Nomos, 2009, 18.

²⁶ იქვე, 18.

ტრანზაქციებში განსაკუთრებით ფასდება გადაწყვეტილების სისწრაფე, მენარმე კონკურენციას მხოლოდ სხვა მენარმეს კი არა, თავად დროსაც უწევს.

პრაქტიკაში სამი კრიტერიუმის მიხედვით ხდება გარკვევა თუ რა სახის ინფორმაცია რა დონეზეა რელევანტური. ეს კრიტერიუმებია: *Need to know* (სავალდებულო ინფორმაცია), *Deal Killer* (ინფორმაცია, რომლის არსებობაც ჩაშლის გარიგებას) და *Nice to have* (სასურველი, მაგრამ არა არსებითად აუცილებელი ინფორმაცია).²⁷ ამ კრიტერიუმის მიხედვით ხდება აუდიტორების მიერ სიის შედგენა (*Due Diligence Checklist*), თუ რისი შემონმება უნდა მოხდეს მათ მიერ.

3.2. *Due Diligence-ის განვითარება თანამედროვე სტანდარტებამდე საწარმოთა შესყიდვისა და შერწყმის კუთხით*

მე-20 საუკუნის 80-90-იან წლებში *Due Diligence* დამკვიდრდა საერთაშორისო აღიარებულ სტანდარტად *M&A-ი* ტრანზაქციებში. *M&A* ტრანზაქციების იმ დროინდელმა ტალღამ განავითარა საწარმოების გასაღების ბაზარი. მას შემდეგ, *M&A* ტრანზაქციები ფაქტობრივად საწარმოთა საქმიანობის არსებითი შემადგენელი ნაწილი გახდა, საწარმოები თითქმის გარდაუვალად იყენებენ *Due Diligence-ის* შემონმებას.²⁸

Due Diligence-ის განვითარებაში ასევე დიდი წვლილი შეიტანა ახალი თაობის ინვესტორების ჯგუფმა. 80-იანი წლების შუა პერიოდში ბაზარზე გამოჩნდნენ ინვესტორები (უმეტეს წილად ე.წ. *Private Equity Fonds*), რომლებიც საწარმოებში თანხას აბანდებდნენ შედარებით მოკლე ვადით (3-7 წელი), მაგრამ საწარმოს შემდგომი გაყიდვის შემთხვევაში უფრო დიდი მოგების მოლოდინით (*leveraged buy out*).²⁹ ასეთი ტიპის ინვესტორები თავიანთ გადაწყვეტილებას სწორედ *Due Diligence-ის* ჩატარების შემდგომ მიღებულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით იღებდნენ, რომელიც საწარმოს დეტალურ ანალიზს შეიცავდა. საკმაოდ კონსერვატიული სამართლის ქვეყანა გერმანიაშიც კი 90-იან წლებში ტრანზაქციებში თავი დაიმკვიდრა *Due Diligence-მა* და დღესდღეობით ის განვითარების საკმაოდ მაღალ საფეხურზე დგას.

4. *Due Diligence-ის მიზნები*

საწარმოს შესყიდვის დროს მთავარ პრობლემას წარმოადგენს ინფორმაციის ნაკლებობა.³⁰ ჩაშლილი გარიგებების წილი ჯერ კიდევ ძალიან დიდია საწარმოთა შესყიდვებისა და შერწყმის ტრანზაქციებში. ყოველი შემთხვევა ინდივიდუალურია და შესაბამისად გარიგების ჩაშლის გამომწვევი მიზეზებიც მრავალფეროვანი. თუმცა, შეიძლება მიზეზების გენერირება და დიდ სიაში პირველ ადგილს იკავებს წინასახელშეკრულებო ეტაპზე მცდარი ან არასრული ინფორმაციის ქონა არასრულყოფილი *Due Diligence-ის* ჩატარების ფონზე.³¹ ტრანზაქციის შესრულების შემდგომ აღმოჩენილი პრობლემების გადაჭრა ითხოვს დიდ დროსა და თანხებს, რაც

²⁷ *Fatemi A.*, Die Obliegenheit zur Due Diligence beim Unternehmenskauf, Eine Rekapitulation der Fahrlässigkeit, Düsseldorf Rechtswissenschaftliche Schriften, Nomos, 2009, 18-19.

²⁸ *Liekefett K. H.*, Due Diligence bei M&A Transaktionen, Voraussetzungen und Grenzen bei Börsengängen, Fusionen, Übernahmen, Beteiligungskäufen, Private Equity und Joint Ventures, Duncker und Humblot Berlin, 2005, 26.

²⁹ იქვე, 26.

³⁰ *Fatemi A.*, Die Obliegenheit zur Due Diligence beim Unternehmenskauf, Eine Rekapitulation der Fahrlässigkeit, Düsseldorf Rechtswissenschaftliche Schriften, Nomos, 2009, 21

³¹ იქვე, 21.

სულაც არ არის მომგებიანი მენარმისათვის. წარმატებით განხორციელებულ *Due Diligence*-ს არ შეუძლია პრობლემების სრულებით გადაჭრა, მაგრამ მისი შემცირება და წინასწარ შეცნობადობა კი უნდა უზრუნველყოს.

მოკლედ რომ ვთქვათ, *Due Diligence*-ს აქვს როგორც ნასყიდობის წინარე ეტაპზე გადანიშნულების მიღებაში დახმარების, სტრატეგიის დაგეგმვის, სტრუქტურირებისა და მონყობის, ნასყიდობის ფასის დადგენის, დაზღვევისა და გარანტიის, მტკიცებულების, გარიგების დადების ხელშეწყობის ფუნქცია.³² ამ ფუნქციების შესრულება არის *Due Diligence*-ის ჩატარების მიზანი.³³ თითოეულ შემთხვევაში ჩამოთვლილ ფუნქციას *Due Diligence* გარიგების სხვადასხვა ეტაპზე ასრულებს, ზოგი მათგანი წინასახელშეკრულებო ეტაპზე არის არსებითი, ზოგი კი უკვე გარიგების დადების შემდგომ.

4.1. რისკების აღმოჩენა

ხელშეკრულების დადებამდე მხარეთა შორის ყველა შემთხვევაში არსებობს ერთგვარი ინფორმაციის ასიმეტრიულობა,³⁴ ერთი ფლობს მეტ ინფორმაციას ვიდრე მეორე. პოტენციური მყიდველი ინფორმაციის მოსაპოვებლად უპირველეს ყოვლისა მიმართავს ინფორმაციის საჯარო წყაროებს როგორებიცაა საჯარო რეესტრი, გამოქვეყნებული წლიური ანგარიშები, ნებაყოფლობით გამოქვეყნებული სხვა ანგარიშები და ა.შ. თუმცა კომპანიის შიგნით მიმდინარე მოვლენები და მნიშვნელოვანი დოკუმენტაცია მაინც ხელმიუწვდომელი რჩება. იურიდიულ, საფინანსო, საგადასახადო თუ სხვა ბევრი მიმართულებით ისეთი ნიუანსები შესაძლოა გამოჩნდეს, რომ გარიგებას პოტენციური მყიდველისათვის აზრი დაუკარგოს. *Due Diligence*-ის ჩატარების გარეშე რა თქმა უნდა შესაძლოა გარიგების დადება, მაგრამ ასეთ შემთხვევაში მყიდველმა ბევრი გარანტია უნდა მისცეს მყიდველს და აღმოჩენილი ნაკლი მოგვიანებით სწორედ ამ გარანტიების საფუძველზე უნდა იქნეს აღმოფხვრილი ისე, რომ მყიდველი ნაკლებად დაზარალდეს. ეს ხდება იშვიათად, მაგრამ როდესაც ორივე მხარე ჩქარობს სხვადასხვა მიზეზის გამო გარიგების დადებას მსგავსი შეთანხმებაც შესაძლებელია.³⁵ ყველა სახის დოკუმენტაციის შემოწმება და მაქსიმალურად კარგად შესწავლა იძლევა კომპანიასთან დაკავშირებული რისკების აღმოჩენისა და მათი დაზღვევის შესაძლებლობას, ამიტომ რისკების აღმოჩენა *Due Diligence*-ის უმთავრეს მიზნადაც შეგვიძლია ჩავთვალოთ.

³² *Kusche M.S.*, Die aktienrechtliche Zulässigkeit der Durchführung einer Due Diligence anlässlich eines Unternehmenskaufs, Mit Due Diligence-Checkliste für die Zielgesellschaft, Studien zum deutschen und europäischen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, Peter Lang, Herausgegeben von Ulrich Ehricke, Band 2, 2005, 34.

³³ *Kneip C., Jänisch C.*, Tax Due Diligence, Steuerrisiken und Steuergestaltung beim Unternehmenskauf, Verlag C. H. Beck München, 2005, *Hogh*, 8.

³⁴ მიუხედავად მცდელობებისა ინფორმაციის ასიმეტრიულობის პრობლემის სრული გადაჭრა მაინც უტოპიური ჩანაფიქრია და პოტენციურმა მყიდველმა ეს რისკიც უნდა გაითვალისწინოს. იხ. *Klie M.A.*, Die Zulässigkeit einer Due Diligence im Rahmen des Erwerbs von börsennotierten Gesellschaften nach Inkrafttreten des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes (AnSVG), Schriften zum Unternehmensrecht, Band II, Peter Lang, 2007, 44.

³⁵ *Kusche M.S.*, Die aktienrechtliche Zulässigkeit der Durchführung einer Due Diligence anlässlich eines Unternehmenskaufs, Mit Due Diligence-Checkliste für die Zielgesellschaft, Studien zum deutschen und europäischen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, Peter Lang, Band 2, 2005, 36.

4.2. ღირებულებისა და ნასყიდობის ფასის განსაზღვრა

სანარმოს რეალური ღირებულების დადგენა და ნასყიდობის ფასზე შეთანხმება ინვესტირისათვის გასაგები მიზეზების გამო არსებითი მნიშვნელობისაა.³⁶ კომპანიის რეალური ღირებულება მუდამ არ ემთხვევა ნასყიდობის ფასს.³⁷ გარიგების ფასის განსაზღვრა ბევრ კრიტიკულ უმზეა დამოკიდებული და შეთანხმების საგანს წარმოადგენს მყიდველსა და გამყიდველს შორის.³⁸ თუმცა საბოლოო ფასის შეთანხმებისას მთავარ როლს თამაშობს *Due Diligence-ის* შემომნების შედეგად მიღებული კომპანიის რეალური ფასი და აღმოჩენილი რისკები. ამიტომ *Due Diligence-ის* შემომნებისას ნასყიდობის ფასის დადგენა, მისი რეალური ღირებულების გარკვევა და სხვა ფაქტორების გათვალისწინებით (რისკები, გარანტიები) ხელსაყრელი ფასის შეთანხმება ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიზანია *Due Diligence-ის* განხორციელებისა.

4.3. გარანტიები

გარანტიათა კატალოგი თითოეული შემთხვევისათვის არის ინდივიდუალური და დამოკიდებულია აღმოჩენილ რისკებთან და მათ ანალიზთან. ხშირ შემთხვევაში კონკრეტული ქვეყნის საგარანტიო საკანონმდებლო ნორმები (დისპოზიციური და არა იმპერატიული) არ გამოიყენება და მთლიანად *Due Diligence-ის* შედეგებზეა დამოკიდებული მხარეთა მიერ ერთმანეთის წინაშე ნაკისრი საგარანტიო ვალდებულებები.^{39,40} მხარეებს ამ შემთხვევაში სხვადასხვა ინტერესი ამოძრავებთ, გამყიდველს სურს ნაკლები გარანტია გასცეს და მეტი თანხა მიიღოს, ხოლო ობიექტით დაინტერესებულ მყიდველს პირიქით, ნაკლები თანხის გადახდა და მეტი გარანტიის მიღება აქვს მიზნად. ამიტომ *Due Diligence-ის* განხორციელების შემდგომ ეს ყოველივე გახლავთ მოლაპარაკებისა და შეთანხმების საგანი. მოლაპარაკებისას საუკეთესო შედეგის მიღწევა კი ორივე მხარეს მისთვის ხელთ არსებული დოკუმენტაციისა და *Due Diligence-ის* ანგარიშის საფუძველზე უნდა. მხარეებს უნევთ დათმობაზე წასვლა სხვადასხვა მიზეზის გამო და ეს ბუნებრივია, რადგან არ არსებობს უნაკლო კომპანია და ასევე მყიდველი, რომელსაც შეუზღუდავი ფინანსური რესურსები აქვს.

³⁶ *Kusche M.S.*, Die aktienrechtliche Zulässigkeit der Durchführung einer Due Diligence anlässlich eines Unternehmenskaufs, Mit Due Diligence-Checkliste für die Zielgesellschaft, Studien zum deutschen und europäischen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, Peter Lang, Band 2, 2005, 37.

³⁷ “Price is what you pay. Value is what you get.” იხ. *Klie M.A.*, Die Zulässigkeit einer Due Diligence im Rahmen des Erwerbs von börsennotierten Gesellschaften nach Inkrafttreten des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes (AnSVG), Schriften zum Unternehmensrecht, Band II, Peter Lang, 2007, 45.

³⁸ *Kusche M.S.*, Die aktienrechtliche Zulässigkeit der Durchführung einer Due Diligence anlässlich eines Unternehmenskaufs, Mit Due Diligence-Checkliste für die Zielgesellschaft, Studien zum deutschen und europäischen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, Peter Lang, Band 2, 2005, 37.

³⁹ იქვე, 38.

⁴⁰ ნაშრომში განხილულია შემთხვევა, როდესაც გამყიდველი გამოდის *Due Diligence-ის* ჩამტარებლის როლში და ერთ-ერთი საფუძველი შემდომში ბევრი გარანტიის გაუცემლობაც გახლავთ. ამის საფუძველი კი არის რისკების დროულად აღმოჩენა და შეძლებისდაგარად ოპტიმიზაცია. ბევრი გარანტიის მიცემამ შესაძლოა გამყიდველი საბოლოო ჯამში დააზარალოს ფინანსურად და გარიგება მისთვის არა მიმზიდველი გახადოს.

4.4. მტკიცებულებათა მოპოვება

მომავალი გაუგებრობებისა და დავების თავიდან ასაცილებლად, საგარანტიო ვალდებულებებთან მჭიდრო კავშირში, საჭიროა ყველა მნიშვნელოვანი დოკუმენტი იქნას აღრიცხული ისე, რომ ჰქონდეს მტკიცებულების ძალა საჭიროების შემთხვევაში.⁴¹ სამომავლო მტკიცებულებათა აღრიცხვა და დოკუმენტირება უნდა მოხდეს ქონების გადაცემის ხელშეწყობის დადებამდე. გარდა მყიდველისა, ეს ქმედება გამყიდველისთვისაც მომგებიანი შესაძლოა აღმოჩნდეს კონკრეტულ შემთხვევაში იმის სამტკიცებლად თუ რა დონის ინფორმაციას ფლობდა მყიდველი ხელშეკრულების დადებამდე.⁴²

5. *Due Diligence*-ის სახეები

5.1. ზოგადი მიმოხილვა

ბიზნეს ტრანზაქციების გართულებამ თანდათან *Due Diligence*-ის დახვეწა და გამრავალფეროვნებაც გამოიწვია. მენარმეებს სანარმოების შესყიდვებისა და შერწყმის დროს სხვადასხვა მიზნები ამოძრავებთ, შესაბამისად მათი მიზანიც *უე ილიგენცე*-ის ჩატარების შემთხვევაში განსხვავებულია. ამ მიზნებიდან გამომდინარე გამოიკვეთა *Due Diligence*-ის ის სახეები რაც დღესდღეობით არსებობს. ბუნებრივია ჩამონათვალი ვერ იქნება სრულყოფილი და ახალი სახეების წარმოშობა მუდმივი პროცესია. თუმცა, ნაშრომში განხილული იქნება ყველაზე მეტად გავრცელებული სახეები *Due Diligence*-ისა. ესენია: სამართლებრივი, საგადასახადო, კომერციული, ტექნიკური, ფინანსური და გარემოს დაცვითი *Due Diligence*.⁴³ ჩამოთვლილი სახეები *Due Diligence*-ისა შეიძლება მივიჩნიოთ *Due Diligence*-ის ყველაზე მოთხოვნად სახეებად, მაგრამ გარდა ზემოთ ჩამოთვლილისა ასევე არსებობს სტრატეგიული, ადამიანური რესურსების, ორგანიზაციული,⁴⁴ კულტურული, უძრავი ქონების, სადაზღვევო⁴⁵ და სხვა სახის *Due Diligence*-ის კვლევები.

5.1.1. სამართლებრივი *Due Diligence*

სამართლებრივი *Due Diligence*-ის მიზანია, სამიზნე ობიექტის სამართლებრივი ურთიერთობებში მაქსიმალური სიზუსტით გარკვევა და მათი შეფასება. აქედან გამომდინარე ამგვარი

⁴¹ *Kusche M.S.*, Die aktienrechtliche Zulässigkeit der Durchführung einer Due Diligence anlässlich eines Unternehmenskaufs, Mit Due Diligence-Checkliste für die Zielgesellschaft, Studien zum deutschen und europäischen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, Peter Lang, Band 2, 2005, 39.

⁴² იქვე, 39.

⁴³ შესყიდვებისა და შერწყმის ტრანზაქციის დროს 94% ატარებს ფინანსურ შემოწმებას, ხოლო ფინანსური *Due Diligence*-ის გვერდით კი 82% ასევე აწარმოებს სამართლებრივ და 78% საგადასახადო შემოწმებას. იხ. *Vogt G.*, Die Due Diligence - ein zentrales Element bei der Durchführung von Mergers & Acquisitions, DStR, Verlag C.H. Beck, 2001, 2028.

⁴⁴ *Kusche M.S.*, Die aktienrechtliche Zulässigkeit der Durchführung einer Due Diligence anlässlich eines Unternehmenskaufs, Mit Due Diligence-Checkliste für die Zielgesellschaft, Studien zum deutschen und europäischen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, Peter Lang, Band 2, 2005, 44.

⁴⁵ *Vogt G.*, Die Due Diligence - ein zentrales Element bei der Durchführung von Mergers & Acquisitions, DStR, Verlag C.H. Beck, 2001, 2028.

შეფასების საგანი უმთავრესად არის: სადამფუძნებლო ხელშეკრულება (მონმდება თითოეული დეტალი საწარმოს დაფუძნების დღიდან, რამდენად სწორად იყო იგი რეგისტრაციაში გატარებული, შესრულებულია თუ არა ყველა სამართლებრივი მოთხოვნა დაფუძნებასთან დაკავშირებით და ა.შ), ნესდება, ხელშეკრულებები საზოგადოებასა და დირექტორებს შორის, ქირავნობის, იჯარისა და ლიზინგის ხელშეკრულებები, კლიენტებსა და მიმწოდებლებს შორის ურთიერთობების მომწესრიგებელი დოკუმენტაცია, შრომითსამართლებრივი ურთიერთობები, არსებული თუ სამომავლო დავები, საჯარო სამართლებრივი ურთიერთობები (ლიზენციები, ნებართვები), სახელშეკრულებო ურთიერთობები, გარემოს დაცვასთან დაკავშირებული ვალდებულებები. თუ საწარმოს ჰყავს შვილობილი საწარმოები საჭიროა ასევე მათთან დაკავშირებული დოკუმენტაციის შემოწმება (თუ საქმე ეხება საერთაშორისო კომპანიას, ან კომპანიას, რომელსაც შვილობილი კომპანიები საზღვარგარეთ ჰყავს, შემოწმება უფრო რთულდება, რადგან აუდიტორებს რამდენიმე სამართლებრივ სისტემაში უნევთ გარკვევა და დასკვნების გაკეთება).⁴⁶

იმისდა მიხედვით, თუ რომელ ქვეყანაში ხდება საწარმოს შესყიდვა და რომელ კანონმდებლობას უნდა დაემორჩილოს მყიდველი და გამყიდველი, საჭიროა შესწავლილ იქნეს თავად ნასყიდობის ხელშეკრულების სტრუქტურა, თუ რა ელემენტებს მოიცავს იგი.⁴⁷ სამართლებრივი *Due Diligence*-ის საგანი ასევე შესაძლებელია იყოს კარტელური შეთანხმებების შესწავლა ბაზარზე, რადგან ეს ინფორმაცია მომავალი საქმიანობისათვის არც თუ უმნიშვნელოა. ქონებრივი ურთიერთობების კუთხით სამართლებრივი *Due Diligence*-ის ფუნქცია შემოიფარგლება იმით, რომ ის ამოწმებს საწარმოს აქტივები და პასივები სწორად არის აღრიცხული თუ არა.⁴⁸

5.1.2. საგადასახადო *Due Diligence*

საგადასახადო *Due Diligence*-ის მიზანს წარმოადგენს სამიზნე ობიექტის საგადასახადო რისკების ინდეტიფიცირება. მაგალითად ხომ არ ხდება აქტივების უფრო ნაკლებად შეფასება და პირიქით, პასივების გადაფასება,⁴⁹ ფარული შემოსავლების საკითხი, სარგებლობს თუ არა კომპანია რაიმე სპეციალური საგადასახადო ან საბაჟო შეღავათებით ან პირიქით, ხომ არ ემუქრება გასავლის მატება ამ კუთხით და ა.შ. პრაქტიკაში საგადასახადო *Due Diligence* ხშირად სამართლებრივი *Due Diligence*-ის დანამატი არის და ერთად ხორციელდება.⁵⁰

5.1.3. კომერციული *Due Diligence*-ის

კომერციული *Due Diligence* ძირითადად მიმართულია ობიექტის ეკონომიკურ ურთიერთობებში ქმედითუნარიანობის შესწავლისაკენ. ამ მიზნის მისაღწევად გამოკვლეულ უნდა იქნეს სამიზნე ობიექტის იმ დროინდელი საბაზრო მდგომარეობა, პროდუქცია და მისი

⁴⁶ Wegmann J., Koch W., *Due Diligence - Unternehmensanalyse durch externe Gutachter - Ablauf und Technik, Folge-Due Diligence als neuer Analysestandard*, DStR, Verlag C.H. Beck, 2000, 1028.

⁴⁷ Kneip C., Jänisch C., *Tax Due Diligence, Steuerrisiken und Steuergestaltung beim Unternehmenskauf*, Verlag C. H. Beck München, 2005, 16.

⁴⁸ Wegmann J., Koch W., *Due Diligence - Unternehmensanalyse durch externe Gutachter - Ablauf und Technik, Folge-Due Diligence als neuer Analysestandard*, DStR, Verlag C.H. Beck, 2000, 1031.

⁴⁹ იქვე, 1032.

⁵⁰ Rödder T., Hötzel O., Mueller-Thuns T., *Unternehmenskauf Unternehmensverkauf, Zivil- und steuerliche Gestaltungspraxis*, Verlag C. H. Beck München 2003, 55.

გასაღების გზები, ასევე იმავე მიმართულებით მოქმედი სხვა მენარმეების საქმიანობა. პირველ რიგში, საჭიროა ბაზრის სტრუქტურისა და მისი მოთამაშეების ანალიზი, რათა მომავალი ცვლილებები იქნას დაგეგმილი.⁵¹

გარდა იმ ინფორმაციისა, რისი მოპოვებაც თავად ობიექტის მენეჯმენტისაგან არის შესაძლებელი, მნიშვნელოვანია ინფორმაციის გარეგანი წყაროები, ისეთი როგორცაა პრესა, მომხმარებლები, სხვადასხვა კვლევითი ორგანიზაციების მოხსენებები სამიზნე ობიექტის საქმიანობაზე, ინტერნეტი და ა.შ. ბუნებრივია, აუცილებლად უნდა იქნეს დიფერენციაცია გაკეთებული ინფორმაციის წყაროთა შორის, რომელია სანდო და რომელი არა.

სანარმოთა შერწყმის ტრანზაქციის დროს, კომერციული *Due Diligence* გვანვდის ინფორმაციას შესაძლო სინერჯის ეფექტზე. ეს ეფექტები შემდეგ სფეროებშია მოსალოდნელი:

- კვლევა და განვითარება: ხარჯების შემცირება და *know-how*-ს ტრანსფერი;
- შესყიდვისას: ლოჯისტიკის ოპტიმიზირება, ფასის გათანაბრება;
- პროდუქცია/მომსახურების განვითარება: სტანდარტების ოპტიმიზირება, სამუშაოს განაწილება, მომხმარებლების კონტაქტები;
- მარკეტინგი: მიწოდების სტრუქტურის გაუმჯობესება;
- გაგზავნა: ლოჯისტიკის ოპტიმიზაცია;
- მმართველობა: ცენტრალიზების მეშვეობით ხარჯების შემცირება.⁵²

5.1.4. ტექნიკური *Due Diligence*

ტექნიკური *Due Diligence* გამოიყენება იმ სანარმოთა მიმართ, რომლებიც რაიმე სახის პროდუქციას აწარმოებენ. შესაფასებელია რამდენად თანამედროვეობაზეა მორგებული ის ტექნიკური დანადგარები, რომლებიც წარმოებაში გამოიყენება, რამდენად ეფექტურნი არიან ისინი და ა.შ. წარმოების ხარჯებს ემატება მისი მიწოდების, პერსონალის და სხვა ხარჯები და ყველაფერი ერთად იძლევა იმის შედარების საშუალებას თუ რამდენად ეფექტურია წარმოება.

მიზანი ტექნიკური *Due Diligence*-ისა არის დანადგარების თანამედროვეობის, ინოვაციურობის და ამაზე დაყრდნობით სამომავლო პროგნოზირების, სხვა სახის პროდუქციის დამზადებაზე გადასვლის შესაძლებლობის გარკვევა, რისკებისა და პასუხისმგებლობის საკითხის, კვლევისა და განვითარების წინა პლანზე წამოწევა.⁵³

კვლევის საგანი ასეთი ტიპის შემოწმებისას არის ყველა ის დანადგარი რაც წარმოებაში მონაწილეობას იღებს, ასევე წარმოებასთან დაკავშირებული ნებართვები და ლიცენზიებიც.⁵⁴

რადგან წარმოების ტექნიკური მხარე დიდად არის დაკავშირებული გარემოს დაცვის საკითხებთან, ტექნიკური *Due Diligence* და გარემოს დაცვითი *Due Diligence* ახლოს დგანან ერთმანეთთან.

⁵¹ Rödder T., Hötzel O., Mueller-Thuns T, Unternehmenskauf Unternehmensverkauf, Zivil- und steuerliche Gestaltungspraxis, Verlag C. H. Beck München 2003, 13.

⁵² იქვე, 14.

⁵³ Kneip C., Jänisch C., Tax Due Diligence, Steuerrisiken und Steuergestaltung beim Unternehmenskauf, Verlag C. H. Beck München, 2005, Hogh, 15.

⁵⁴ Wegmann J., Koch W., Due Diligence - Unternehmensanalyse durch externe Gutachter - Ablauf und Technik, Folge-Due Diligence als neuer Analysestandard, DStR, Verlag C.H. Beck, 2000, 1030.

5.1.5. გარემოს დაცვითი *Due Diligence*

გარემოს დაცვითი *Due Diligence*-ის განხორციელებისას ამოსავალი წერტილია იმ რისკების გამოვლენა რაც მოცემულ მომენტში თუ სამომავლოდ შეიძლება მიყენებული აღმოჩნდეს გარემოსადმი. ამგვარი შემოწმება უფრო და უფრო აქტუალური ხდება გარემოს დაცვის კანონმდებლობის გაძლიერებისა და გარემოსადმი მეგობრული დანადგარების სიძვირის გამო. რიგი განვითარებული ქვეყნების სამართალი ფაქტობრივად ავალდებულებს პოტენციურ მეპატრონეს წინასწარ იცოდეს ყველა ის საკითხი, რაც დაკავშირებულია საწარმოსა და გარემოს ურთიერთობასთან.

გარემოს დაცვითი *Due Diligence*-ის განხორციელებისას შესწავლილი უნდა იქნეს გარემოს დაცვასთან დაკავშირებული კანონმდებლობა, მოთხოვნები, ნიადაგი, წყალი, რა გავლენას ახდენს წარმოება ბუნებრივ რესურსებზე, ასევე თუ როგორ მოხდება ნარჩენების გადარჩევა, მათი გაუვნებელყოფა და ა.შ.

5.1.6. ფინანსური *Due Diligence*

ფინანსურ *Due Diligence*-ს ხშირად მოიხსენიებენ როგორც სხვა სახის *უე ილიგენცე*-ების ამოსავალ წერტილს.⁵⁵

ფინანსური *Due Diligence*-ის განხორციელებისას შემოწმებას ექვემდებარება სამიზნე ობიექტის ფინანსური ანგარიშები, როგორც წესი მხოლოდ ბოლო წლის. ამასთანავე შესწავლილია საბუღალტრო წიგნის წარმოება, ბალანსირება, რათა ფინანსური ანგარიშის რისკები იქნას გაანალიზებული, მონმდება ფინანსური კუთხით არსებული პროექტები, საკრედიტო ისტორია, ვალდებულებები, ტრანზაქციები და ა.შ. ხდება წარსული აქტივობების შესწავლა, რათა სამომავლო სურათი იქნას მეტნაკლები სიზუსტით დახატული.⁵⁶

6. *Due Diligence*-ის განსხვავება დამკვეთის მიხედვით

6.1. *Vendor Due Diligence*

გამყიდველი მის მიერ წარმოებული *Due Diligence*-ის მეშვეობით ცდილობს შექმნას პირველადი შთაბეჭდილება გასაყიდ ობიექტზე მანამ, სანამ ვაჭრობას გახსნის. გამყიდველის ამგვარი ქმედების მოტივი სხვადასხვა შეიძლება იყოს. შესაძლოა მას სურდეს თავად აღმოაჩინოს პირველმა საწარმოსთან დაკავშირებული რისკები, შეძლებისდაგვარად გამოასწოროს სიტუაცია და საწარმო უფრო მიმზიდველი გახადოს.⁵⁷ თუ აღმოჩენილი პრობლემების აღმოფხვრა წარმოუდგენელი იქნება, გამყიდველი მომზადებული მაინც შეხვდება გარეგანი *Due Diligence*-ის შედეგებს.⁵⁸ არის შემთხვევები, როდესაც თავად გამყიდველს არა აქვს სრულყოფილი ინფორ-

⁵⁵ Picot G., *Handbuch Mergers & Acquisitions, Planung Durchführung Integration*, Schaffer Poeschel Verlag Stuttgart, 2000, 232.

⁵⁶ მახარობლიშვილი გ., კაპიტალურ საზგადოებათა სტრუქტურაში ფუნდამენტური ცვლილებების განხორციელება კორპორაციულ-სამართლებრივ ქმედებათა (შეძენა, შერწყმა) საფუძველზე, შედარებით-სამართლებრივი ანალიზი, თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2014, 186.

⁵⁷ Elfring C., *Legal Due Diligence Reports*, JuS-Beil, Heft 5/2007, Verlag C.H. Beck, 2007, 4.

⁵⁸ Spill J., *Due Diligence - Praxishinweise zur Planung, Durchführung und Berichterstattung*, DStR, Verlag C.H. Beck, 1999, 1787.

მაცია, რადგან იგი წარმოადგენს ინვესტორს და არ იღებს მონაწილეობას სანარმოს მართვაში.⁵⁹ შემოწმების შედეგად დგება ანგარიში (*Vendor Due Diligence Report*), რომელიც წარედგინება პოტენციურ მყიდველს. მყიდველს ასეთ დროს შეუძლია მხოლოდ წარდგენილი ანგარიშის გადამოწმებით შემოიფარგლოს და არ გასწიოს თავად ზედმეტი ხარჯები. ხშირად ანგარიშთან ერთად მეტი სანდოობისათვის მყიდველს წარედგინება ასევე ე.წ. სანდოობის წერილი (*Reliance letter*), რომელიც შეიცავს გამყიდველის მხრიდან სისწორისა და სრულყოფილების გარანტიას წარდგენილი ანგარიშისა.⁶⁰ ბუნებრივია, გამყიდველი არ არის ვალდებული თავად ჩაატაროს *Due Diligence*-ის შემოწმება, მაგრამ ჩატარება მის მიმართ მეტ ნდობას უჩენს პოტენციურ მყიდველს თუ სანარმოს მიერთების მსურველს.

6.2. Purchaser Due Diligence

დამკვიდრებული პრაქტიკის მიხედვით, უმეტეს შემთხვევებში *Due Diligence*-ის შემოწმებას მყიდველი ახდენს. ეს *caveat emptor*-ის პრინციპის ერთგვარი გამოძახილიც კი არის, როდესაც მყიდველი თავისი პასუხისმგებლობით ყიდულობს ნივთს.⁶¹ მყიდველი სამიზნე ობიექტზე წარმოდგენის შესაქმნელად ითხოვს მისთვის სასურველ დოკუმენტაციას (*Due Diligence Request List*) გამყიდველისაგან, რომელსაც გამყიდველი მას წარუდგენს ფიზიკურად ან ვირტუალურად მონყობილ მონაცემთა ოთახში (*Data Room*).⁶² პირველ შემთხვევაში დოკუმენტები მრავლდება დედნებიდან და ამგვარად წარედგინებათ პოტენციური მყიდველის მიერ მოვლენილ აუდიტორებს, ხოლო მეორე შემთხვევაში ხდება მათი სკანირება და ინტერნეტის მეშვეობით დაინტერესებული მხარისათვის მიწოდება. წარდგენილი დოკუმენტაცია კლასიფიცირდება და მიზნებიდან გამომდინარე ხდება მათი შესაბამისად გამოყენება.⁶³ როგორც წესი, მყიდველის მიერ შექმნილი ანგარიში (*Purchaser Due Diligence Report*), გამყიდველისათვის არ არის ხელმისაწვდომი. ბუნებრივია, ორივე მხარის და განსაკუთრებით მყიდველის ინტერესში შედის შემოწმება დასრულდეს მოცემულ დროში და მთავარი ხელშეკრულების გაფორმებამდე, რათა მაქსიმალურად იყოს ხელშეკრულებაში გათვალისწინებული ის გარანტიები რაც მყიდველს გამყიდველისაგან ეკუთვნის. თუმცა, პრაქტიკა ასევე იცნობს პოსტ-სახელშეკრულებო (*post-closing DD*) *Due Diligence*-საც, რომელიც ხელშეკრულების დადების შემდგომაც გრძელდება და მყიდველი ცდილობს ნაკლის აღმოჩენის შემთხვევაში მაქსიმალურად მისთვის მიცემულ გარანტიებს მოეჭიდოს და თავად ნაკლებად დაზარალდეს.⁶⁴

ინფორმაციის გაცემის ვალდებულება ორ პუნქტად შეგვიძლია დავყოთ. პირველი არის ის, რომ ყველა წარდგენილი დოკუმენტი გამყიდველის მხრიდან უნდა შეესაბამებოდეს სიმართლეს და უნდა იყოს სრულყოფილი. ხოლო მეორე პუნქტად შეგვიძლია გამოვყოთ ის ფაქტი, რომ გარდა მოთხოვნილი ინფორმაციისა, გამყიდველმა მყიდველს ის ინფორმაციაც უნდა

⁵⁹ *Elfring C.*, Legal Due Diligence Reports, JuS-Beil, Heft 5/2007, Verlag C.H. Beck, 2007, 4.

⁶⁰ იქვე.

⁶¹ იქვე.

⁶² იქვე.

⁶³ შეად. *მახარობლიშვილი გ.*, კაპიტალურ საზგადოებათა სტრუქტურაში ფუნდამენტური ცვლილებების განხორციელება კორპორაციულ-სამართლებრივ ქმედებათა (შექმენა, შერწყმა) საფუძველზე, შედარებით-სამართლებრივი ანალიზი, თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა 2014, 183.

⁶⁴ *Elfring C.*, Legal Due Diligence Reports, JuS-Beil, Heft 5/2007, Verlag C.H. Beck, 2007, 5.

წარუდგინოს რაც მართალია არ ყოფილა მოთხოვნილი, მაგრამ დიდი მნიშვნელობა შეიძლება ჰქონდეს ხელშეკრულების დადებისათვის.⁶⁵ არსებობს მოსაზრება, რომ თუ გამყიდველის მიერ უკვე არსებობს წინასწარ ჩატარებული *Due Diligence*, მაშინ მეორე პუნქტის მოთხოვნა აღარ იარსებებს, თუმცა მეცნიერთა დიდი ნაწილის მიერ ეს მოსაზრება უარყოფილია.⁶⁶

7. *Due Diligence*-ის განხორციელების ეტაპები

7.1. მომზადება

მოლაპარაკებების დაწყების შემდგომ, როდესაც მხარეები გამოხატავენ თავიანთ ნებას (ერთი მხრივ გაყიდვის, მეორე მხრივ ყიდვის) და ეს ნების გამოხატულება ასე თუ ისე ემთხვევა ერთმანეთს, მანამ დაიწყება *Due Diligence*-ის შემონმების ჩატარება როგორც წესი მხარეებს შორის ფორმდება ე.წ. განზრახულობათა ოქმი (*Letter of Intent*).⁶⁷ ოქმში დოკუმენტირებულია მხარეთა ნება და შეიცავს ნორმას, რომლის მიხედვითაც საბოლოო ტრანზაქციის შესრულება *Due Diligence*-ის განხორციელებაზე დამოკიდებულია. ასევე იმ საკითხების ჩამონათვალს, რაც ჯერ კიდევ საჭიროებს გარკვევასა და შეთანხმებას.⁶⁸ შესაძლოა უკვე ეს დოკუმენტი შეიცავდეს იმ საჭირო დოკუმენტაციის ჩამონათვალს, რაც გამყიდველს მყიდველისაგან ესაჭიროება ან უბრალოდ მითითებულ იყოს თუ რა სახის *Due Diligence*-ის განხორციელება მოხდება მყიდველის მხრიდან. განზრახულობათა ოქმი ასევე ხშირ შემთხვევაში შეიცავს დანაწესს, რომლის მიხედვითაც გამყიდველი კისრულობს ვალდებულებას არ აწარმოოს მოლაპარაკებები მესამე პირებთან და ამ პუნქტის დარღვევა იწვევს შესაბამის პასუხისმგებლობას.⁶⁹

მნიშვნელობიდან გამომდინარე *Due Diligence* საფუძვლიან მომზადებას საჭიროებს. ამ ეტაპზე ხდება ჩამოყალიბება თუ რა სახის ინფორმაციის შემონმება უნდა მოხდეს, ასევე მეორე მხრიდან თუ რა სახის ინფორმაციის მიწოდება უნდა მოხდეს, იმართება მოლაპარაკებები. კარგად მომზადებული *Due Diligence*-ი გარანტია ზედმეტი ფინანსური თუ ადამიანური რესურსების თავიდან აცილებისა. ამ პერიოდში აუდიტორები ამზადებენ გამყიდველისათვის წარსადგენ სიას, თუ რა დოკუმენტაციაა მათთვის მისაწოდებელი (ე.წ. *Due Diligence Checklist*). მუშაობის გაადვილებისა და ერთი და იმავე კითხვის რამდენჯერმე დასმის თავიდან აცილების მიზნით, უმჯობესია თუ სხვადასხვა სახის *Due Diligence*-ის განმახორციელებლები, იქნებიან ეს სამართლებრივი, საფინანსო თუ სხვა სახის სპეციალისტები, ერთმანეთთან შეთანხმებენ საჭირო დოკუმენტაციის ჩამონათვალს და ერთობლივ სიას წარუდგენენ გამყიდველს.⁷⁰

⁶⁵ გერმანიის უზენაესი სასამართლოს განმარტებით კი, აბსოლუტური ვალდებულება გამყიდველისა საქმის ყველა დეტალი გაანდოს პოტენციურ მყიდველს არ არსებობს, რადგან მყიდველმა თავად უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება და აწონ-დაწონოს ხელშეკრულება მისთვის რისი მომტანია, ანუ რისკი დიდწილად მასზეა.

⁶⁶ *Elfring C.*, *Legal Due Diligence Reports*, JuS-Beil, Heft 5/2007, Verlag C.H. Beck, 2007, 5.

⁶⁷ *Spill J.*, *Due Diligence - Praxishinweise zur Planung, Durchführung und Berichterstattung*, DStR, Verlag C.H. Beck, 1999, 1787.

⁶⁸ *Kusche M.S.*, *Die aktienrechtliche Zulässigkeit der Durchführung einer Due Diligence anlässlich eines Unternehmenskaufs, Mit Due Diligence-Checkliste für die Zielgesellschaft*, Studien zum deutschen und europäischen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, Peter Lang, Band 2, 2005, 57.

⁶⁹ იქვე, 57.

⁷⁰ *Müller W., Rödder T.* (Hrsg), *Beck'sches Handbuch der AG, gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Börsengang*, 2. vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage, Verlag C.H. Beck München, 2009, Göckeler, Rn.198.

სიის მიწოდების შემდგომ მოსამზადებელი სამუშაოები გრძელდება გამყიდველის მხრიდან, ისინი ამზადებენ საჭირო დოკუმენტაციას მყიდველისათვის ერთ სივრცეში, იქნება ეს მათთვის გამოყოფილი ოთახი თუ ინტერნეტ სივრცე წარსადგენად.⁷¹ გარდა ამისა საჭიროა გამოყოფილი იყვნენ კონკრეტული ადამიანები პასუხების გასაცემად და ზოგადად შემონმების პროცესში პოტენციური მყიდველის მიერ მოვლენილი ხალხის სამსახურისათვის, რათა არ იქნას მთლიანი სამუშაო პროცესი ჩაშლილი.⁷² სამიზნე კომპანიის ბორდი ამ ეტაპზე განსაზღვრავს თუ რა დონის ინფორმაცია უნდა მიენოდოს პოტენციურ მყიდველს, ასევე მათ უნდა აწოდონ დაწინააღმდეგებელი და უარყოფითი შედეგს მოუტანს კონკრეტული ინფორმაციის გამჟღავნება კომპანიას.⁷³

7.2. შემონმების პროცესი

მას შემდეგ რაც დასრულდება მოსამზადებელი პერიოდი, იწყება ძირითადი შემონმების პროცესი. საწარმოს სიდიდიდან გამომდინარე შემონმება შეიძლება რამდენიმე დღიდან რამდენიმე კვირის განმავლობაში მიმდინარეობდეს. პროცესი არ გულისხმობს მხოლოდ დოკუმენტაციურ შემონმებას, არამედ ხშირ შემთხვევაში მოიცავს საწარმოს მონახულება-დათვალიერებას და საჭირო პირებთან უშუალო გასაუბრებასაც.⁷⁴

ზემოთ მოხსენიებული ძირითადი სამუშაოს შესრულების შემდეგ ხდება გამყიდველთან (საწარმოს დირექტორები, შესაძლოა წარმომადგენელი იყვნენ ასევე აქციონერებიც) და მათ მრჩეველებთან გასაუბრება კრიტიკული შეკითხვების კიდევ ერთხელ გასაველეად. ამით ემიტენტებს ეძლევათ შანსი პრობლემატურ საკითხებზე მათი აზრის დაფიქსირებისა და შეძლებისდაგვარად გამოსავლის პოვნისა, მანამ სანამ ეს პრობლემები საბოლოო ანგარიშში დაფიქსირებულია. როგორც წესი, გასაუბრებისა და დოკუმენტაციის წარდგენას მოსდევს გამყიდველთა მხრიდან ე.წ. სრულყოფილების განაცხადის მიცემა, რაც ნიშნავს იმას, რომ ისინი იღებენ პასუხისმგებლობას რომ კეთილსინდისიერად გასცეს პასუხი ყველა კითხვას და წარუდგინეს დაინტერესებულ მხარეს ყველა საჭირო ინფორმაცია.⁷⁵

7.3. შეფასება

შეფასება *Due Diligence*-ის შემონმების დასკვნითი ნაწილია, რომლის მიზანია განხორციელებული სამუშაო გადმოტანილ იქნას გასაგებად და გაკეთებულ იყოს სათანადო დასკვნები. დასკვნას სასურველია ასევე მოყვებოდეს რჩევები მომავალი ქმედებებისა. საბოლოო დასკვნის გაკეთება საკმაოდ შრომატევადი საქმეა, გათვალისწინებული უნდა იყოს ის მოლოდინები რაც

⁷¹ Müller W., Rödder T. (Hrsg), Beck'sches Handbuch der AG, gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Börsengang, 2. vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage, Verlag C.H. Beck München, 2009, Göckeler, Rn. 199.

⁷² Wegmann J., Koch W., Due Diligence - Unternehmensanalyse durch externe Gutachter - Ablauf und Technik, Folge-Due Diligence als neuer Analysestandard, DStR, Verlag C.H. Beck, 2000, 1029.

⁷³ მახარობლიშვილი გ., კაპიტალურ საზგადოებათა სტრუქტურაში ფუნდამენტური ცვლილებების განხორციელება კორპორაციულ-სამართლებრივ ქმედებათა (შეძენა, შერწყმა) საფუძველზე, შედარებითსამართლებრივი ანალიზი, თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2014, 181.

⁷⁴ Müller W., Rödder T. (Hrsg), Beck'sches Handbuch der AG, gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Börsengang, 2. vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage, Verlag C.H. Beck München, 2009, Göckeler, Rn.200.

⁷⁵ იქვე, Rn.202.

აქვთ დავალების მიმცემ პირებს და ამასთანავე უნდა იყოს მაქსიმალურად დეტალური.⁷⁶ *Due Diligence*-ის საბოლოო ანგარიშს შეუძლია ჩამალოს ან ტრანზაქციის სავარაუდო დათქმული დრო კიდევ უფრო გადასწიოს, ამიტომ ის განსაკუთრებული ყურადღებით უნდა იყოს შესრულებული.

საბოლოო ანგარიში რამდენიმე ფორმით შეიძლება იყოს წარმოდგენილი, ესენია: დებრიფინგი, მოკლე პრეზენტაცია, ვრცელი პრეზენტაცია და რეპორტი (იგივე ანგარიში). დებრიფინგი შემოწმების დასრულების შემდგომ მოკლე ვადაში იმართება და არის ან ზეპირი ფორმით ან მოკლე ჩანაწერების სახით წარმოდგენილი.⁷⁷ მოკლე პრეზენტაცია აგებულია მხოლოდ ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხების ირგვლივ და არის კარგი საშუალება მცირე დროში პრობლემური და მნიშვნელოვანი საკითხების წარმოჩენისა. გრძელი პრეზენტაცია და ანგარიში ფაქტობრივად მსგავსია, განსხვავება მხოლოდ იმაშია, რომ ანგარიშში ნარატივი პირველ ადგილს იკავებს.⁷⁸

8. დასკვნა

Due Diligence მეტად ფართო და მრავლისმომცველი ტერმინია, რომლის ერთმნიშვნელოვანი დეფინიციაც მიუხედავად ბევრი მცდელობისა დღემდე არ არსებობს. ასევე არ არსებობს მისი თარგმანი ბევრ ენაზე, რაც დიდწილად ასევე დეფინიციის არ არსებობითაა გამოწვეული. ის პროცესი, რაც ტერმინით *Due Diligence* აღინიშნება მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს თანამედროვე ბიზნეს ინტერესების გატარებაზე და ბევრი კომპანიის მომავალი „ბედიც“ კი არის მის სწორად და გონივრულად განხორციელებაზე დამოკიდებული. სწორედ ამიტომ ბოლო ორ ათწლეულში განსაკუთრებით გააქტიურდა მეცნიერებისა თუ პრაქტიკოსი იურისტების, აუდიტორების მუშაობა ამ კუთხით, რამაც საკითხის მეტად დახვეწა და მაღალ დონეზე აყვანა გამოიწვია.

Due Diligence-ის მიზნების განხილვამ მეტად თვალსაჩინო გახადა მისი განხორციელების საჭიროება მნიშვნელოვანი ტრანზაქციების დროს. ბევრი სახის *Due Diligence* გვაძლევს იმის თქმის საშუალებას, რომ ისინი განვითარებული ქვეყნების მონაპოვრები არიან. მაგალითისათვის გარემოს დაცვითი *Due Diligence*-ის განხორციელების საჭიროება არ დადგება იმ ქვეყნებში, სადაც გარემოს დაცვას ნაკლები ყურადღება ექცევა. იგივე შეიძლება ითქვას ადამიანური რესურსებისა და სხვა ბევრი სახის *Due Diligence*-ზეც.

Due Diligence-ის განხორციელება იმდენად შრომატევადი, ხარჯიანი და დიდი დროის მომცველი პროცესია, რომ მის სწორად დაგეგმვას არსებითი მნიშვნელობა აქვს მის წარმატებით განხორციელებაში. მის განხორციელებასთან დაკავშირებული ხარჯები მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს მენარმეების შეზღუდულ არჩევანს, თუ რომელი სახის *Due Diligence*-ის განხორციელება არის უმჯობესი და მათთვის მეტი სარგებლის, მაქსიმალურად დეტალური ინფორმაციის მომტანი, რისკების აღმომჩენი და საბოლოოდ გარიგების დადებითად დამაგვირგვინებელი. ასევე არ შეიძლება დროის ფაქტორის უგულვებლყოფა. თანამედროვე ბიზნესის აჩქარებულ ტემპში თითოეული დღეც კი მნიშვნელოვანია და ამიტომ გადანყვეტილებების სწრაფი

⁷⁶ *Spill J*, *Due Diligence - Praxishinweise zur Planung, Durchführung und Berichterstattung*, DStR, Verlag C.H. Beck, 1999, 1791.

⁷⁷ იქვე, 1791.

⁷⁸ იქვე, 1792.

მიღება დიდად ფასდება. თუმცა, ბუნებრივია სიჩქარეში მეტი შეცდომის დაშვებაც შეიძლება. კარგად დაგეგმილი *Due Diligence* რ გამორიცხავს არასწორი გადაწყვეტილების მიღების შესაძლებლობას, მაგრამ მინიმუმამდე დაყავს იგი იმ ნაწილში მაინც, რაც ზოგადად *Due Diligence*-ის მიზნებიდან გამომდინარეობს.

ბიზნესი საქართველოში ჯერჯერობით არ არის იმ დონეზე განვითარებული, რომ კომპანიების ერთ-ერთ მთავარ საქმიანობას საწარმოთა შესყიდვა და შერწყმა წარმოადგენდეს. ამ ყველაფერს ბუნებრივია დიდი ფინანსური რესურსები და ასევე შესაბამისი გასაღების ბაზარი ესაჭიროება. საქართველოსა და ევროპული კავშირის ქვეყნებს შორის დადებული ასოცირების შესახებ შეთანხმებაში მრავლადაა მუხლები, რომლებიც პირდაპირ ითვალისწინებს ქართული საკორპორაციო სამართლის და რაც ძალიან მნიშვნელოვანია საქართველოს ეკონომიკის განვითარებას სახელმწიფოს მხრიდან სწორი ნაბიჯების გადადგმისა და ევროკავშირის მხრიდან გარკვეული დახმარების ხარჯზე. ეს იძლევა იმის იმედს, რომ ეკონომიკის განვითარება თან მოიტანს დროდადრო *Due Diligence*-ის საჭიროების წინ წამოწევისასაც. ქართულ ბაზარზე უკვე დაფიქსირდა საინტერესო *M&A* ტრანზაქციები და შესაბამისად *Due Diligence*-ის კვლევები. ეს მეტად მისასალმებელი და საინტერესო თემაა მომავალი კვლევისათვის. რადგან ტენდენცია უკვე დაწყებულია, ეკონომიკის განვითარება და ქართული ბაზრის მასშტაბების გაზრდა მას აუცილებლად გააგრძელებს და ამასთანავე მის მომავალ განვითარებას გამოიწვევს.