

ویژه نامه

# ارزیابی بایسته

## Due Diligence



موسسه حقوقی داد و خرد

دپارتمان حقوق شرکت ها و مالکیت فکری

مهرماه ۱۳۹۷



### تهیه کنندگان :

دکتر علیرضا مسعودی  
دکتر شهرام رضایی  
دکتر سعید حقانی  
سمیه آزاد بیگی  
هدیه زرهونه





تصمیم‌گیری‌های مربوط به سرمایه و پول

”مخاطرات و ریسک‌های  
غیر قابل اجتناب“

## تعریف و اهمیت ارزیابی بایسته

هر روز در بازار شاهد خرید و فروشهای متعددی اعم از کلی یا جزئی از انواع کالاها و محصولات هستیم؛ اما یکی از مهمترین معاملاتی که در بازار تجاری اتفاق می افتد و کمتر در بین عموم مردم بازتاب دارد، خرید یک شرکت توسط شخص دیگر، یا خرید قسمتی از سهام آن و ادغام یک شرکت با شرکت یا شرکتهای دیگر است. اینگونه معاملات اگر با چشم بسته وبدون انجام تحقیقات و بررسی های لازم درباره وضعیت مالی و حقوقی شرکت هدف صورت گیرد، ممکن است عواقب جبران ناپذیری در پی داشته باشد و چه بسا زمینه ی ورشکستگی سرمایه گذار را فراهم نماید، در حالی که پرداختن به این امور با بررسی همه جوانب، می تواند اطمینان خاطر بیشتری برای سرمایه گذار ایجاد کند و ریسک سرمایه گذاری را تا حد زیادی کاهش دهد.

در جهان تخصصی امروز ناگزیر بوسیله تیمهای متخصص در حوزه های مختلف انجام می شود که متأسفانه در کشور ما هنوز جایگاه واقعی خود را نیافته است و کمتر به آن توجه می شود. با توجه به شرایط ناپایدار بازار امروز، لازم است صاحبان سرمایه که قصد سرمایه گذاری بویژه در شرکتهای تجاری موجود را دارند با کمک مشاوران مالی و حقوقی و سایر متخصصین و با استفاده از ابزار ارزیابی بایسته، ریسکها و خطرات احتمالی شرکتی که درصدد سرمایه گذاری در آن هستند یا ریسکهای مشارکت یا معامله با طرفهای تجاری خود را ارزیابی کنند و براساس نتایج برآمده از این ارزیابی، تصمیم نهایی خود را برای امضای قرارداد یا صرفنظر کردن از آن بگیرند.

ارزیابی بایسته انجام اقداماتی علمی و هدفمند به منظور ارزیابی یک شرکت یا شخص جهت کشف و شناسایی وجوه مخفی مخاطره آمیز آن قبل از امضای یک قرارداد یا قبل از انجام کار مورد نظر است. مهمترین ارزیابی های که باید انجام شود، ارزیابی مالی، مالیاتی و حقوقی است اما متناسب با هدف انجام ارزیابی، ارزیابی بایسته می تواند در زمینه های دیگری از جمله ارزیابی معاملاتی/تجاری، ارزیابی مشتریان، ارزیابی فن آوری اطلاعات و حتی ارزیابی فروشندگان نیز صورت گیرد.

امروزه طیف وسیعی از معاملات بازار، مربوط به خرید یا فروش محصولات تولیدی شرکتهای است. در اینگونه معاملات اگر خریدار سابقه انجام معامله با فروشنده نداشته باشد، اکثراً فروشنده، فروش محصولات خود را عملی پر مخاطره می داند؛ زیرا هیچ پیش زمینه ای از خوش حسابی یا بدحسابی خریدار ندارد و این امر ممکن است دل نگرانیهای زیادی برایش بوجود آورد، از سوی دیگر اگر وضعیت شرکت فروشنده برای خریدار نامشخص باشد و معامله بویژه بصورت پیش خرید کردن محصول در مقیاس انبوه باشد، ممکن است خریدار با این نگرانی مواجه باشد که آیا فروشنده قادر است تعهدات خود را انجام دهد یا نه؟ و اصولاً ورود به اینگونه معاملات و پرداخت وجوه باید به چه شکلی باشد که زیانی را متوجه او ننماید؟ هر تصمیم گیری که مربوط به سرمایه و پول باشد مخاطرات و ریسکهای غیر قابل اجتنابی به دنبال دارد که البته این موضوع از مقتضیات بازار و جذابیتهای آن است و تنها اشخاصی در این بازار موفق هستند و معاملات سود آور یا کمتر زیان ده انجام می دهند که با چشمی باز و با پیش بینی خطرات و ریسکهای احتمالی و مدیریت آنها وارد بازار شده یا می شوند.

پیش بینی ریسک ها و خطرات احتمالی معاملات، عملی دشوار است که چه بسا در توان همه اشخاص حتی آنهایی که سالها در بازار مشغول به فعالیت هستند نباشد؛ این کار

## ارزیابی حقوقی،

فرایند جمع آوری، فهم وکشف همه ریسکهای حقوقی و قانونی در جریان سرمایه گذاری است.

یکی از پایه های اصلی این ارزیابی، بویژه در مورد شرکتهای ارزیابی حقوقی است که با هدف تعیین وضعیت شرکت از حیث حقوقی صورت می گیرد. عبارت دیگر؛ ارزیابی حقوقی، فرایند جمع آوری، فهم وکشف همه ریسکهای حقوقی و قانونی در جریان خرید یا ادغام است. در این ارزیابی همه اسناد حقوقی مربوط به شرکت هدف و گاهی حتی اسناد مربوط به اشخاصی که به انحاء مختلف با شرکت هدف همکاری دارند، بازبینی می شود و چه بسا با اشخاص مصاحبه هم صورت می گیرد. ایده اصلی پشت این ارزیابی فهم این موضوع است که آیا احتمالاً مشکلات حقوقی در آینده از خرید شرکت یا ادغام با آن بوجود می آید یا خیر که اگر چنین است چه اقدامات احتیاطی باید از همان ابتدا انجام شود.

**مزایای زیادی برای ارزیابی بایسته وجود دارد که از جمله می توان به موارد ذیل اشاره کرد:**

- ۱- این فرایند به خریدار فرصت بهتری می دهد تا شرکت هدف که قصد خرید آن را دارد و نحوه فعالیت آن را قبل از خرید بطور مناسبی ارزیابی کند.
- ۲- خریدار می تواند با استفاده از اطلاعاتی که بدست می آورد، قیمت واقعی را که باید به طرف معامله بپردازد، کشف کند. در واقع اطلاعاتی که از این ارزیابی بدست می آید، نقش مهمی را در فرایند مذاکره بین طرفین ایفا می کند؛ زیرا با مشخص شدن تعهدات قانونی شرکت هدف، ارزش حقیقی معامله بیش از هر وقت دیگر برای طرفین قابل بحث و مذاکره می شود.
- ۳- با استفاده از ارزیابی بایسته صاحبان کسب و کار شناخت بیشتری نسبت به طرفهای تجاری خود بدست می آورند و با آگاهی از وضعیت طرف و ریسکهای معامله با او، در خصوص تنظیم روابط تجاری خود تصمیم میگیرند.

## ”ارزیابی بایسته“

انجام اقداماتی علمی و هدفمند به منظور ارزیابی یک شرکت یا شخص جهت کشف و شناسایی وجوه مخفی مخاطره آمیز آن قبل از امضای قرارداد یا هر نوع رابطه کاری است.





## ساختار تیم ارزیابی کننده

صرف نظر از نوع ارزیابی بایسته، این فرآیند می بایست اصولاً از طریق «تیم ارزیابی بایسته» به عمل آید. طبیعی است که اعضای این تیم حسب نوع ارزیابی مورد نیاز و اهداف آن، متفاوت خواهد بود. برای نمونه، برای ارزیابی بایسته در زمینه موافقتنامه های انتقال سهام، تیم تشکیل شده دست کم باید از متخصصین حقوقی و متخصصین حسابداری تشکیل یافته باشد. این ترکیب می تواند با متخصصین صنعت مربوطه و مدیریتی تکمیل شود. بی تردید ترکیب گروه ارزیابی کننده در دیگر زمینه ها همچون اعتبارسنجی شرکت های طرف قرارداد متفاوت خواهد بود. تعیین اعضای تیم ارزیابی کننده پیش و بیش از همه به زمینه ی ارزیابی و اهداف آن و پس از آن به اوضاع و احوال و شرایط حاکم بر هر مورد بستگی دارد، لذا انتخاب اعضای تیم امری تخصصی و بسیار دقیق می باشد. با این حال موسسات حقوقی که از خدمات وکلا و مشاوران رشته های مختلف بهره مند هستند، بهترین گزینه برای انتخاب تیم ارزیابی کننده و مدیریت تیم هستند.

### کارشناسان درون شرکتی یا برون شرکتی؟

تخصص ها نیاز نداشته باشند، نمی توان انتظار داشت که تیم ارزیابی کننده از داخل مجموعه ی شرکت خریدار انتخاب شوند. در نتیجه اصولاً برای دستیابی به ارزیابی بهتر، بهره گیری از خدمات گروه متخصص خارج از شرکت می تواند نقش قابل توجهی ایفا کند.

اعضای هر گروه ارزیابی شرکتی ممکن است از کارشناسان داخلی شرکت انتخاب شده یا از مشاوران خارج از شرکت انتخاب شوند. باتوجه به اینکه ارزیابی بایسته در زمینه های مختلف اصولاً مستلزم بهره گیری از تخصص های مختلف است و با عنایت به اینکه شرکت ها چه بسا به صورت روزمره به همه ی این



## ساختار تیم ارزیابی

مسائل حقوقی ممکن است برعهده یک حقوقدان یا گروه حقوقی متخصص در این حوزه گذارده شود. ناگفته پیداست که برای انجام مسائل پیچیده حقوقی همچون ارزیابی بایسته، بهره گیری از خدمات گروه های حقوقی متخصص یک ضرورت انکارناپذیر است. این ضرورت به ویژه بدین خاطر است که این قبیل ارزیابی ها نیازمند دستیابی به خدمات حقوقدانان متخصص در حوزه های مختلف می باشد. برای مثال در مورد موافقتنامه انتقال سهام، دست کم همکاری حقوقدانان متخصص در پنج حوزه حقوق اوراق بهادار، حقوق شرکتها، حقوق مالیاتی، حقوق رقابت و حقوق کار الزامی است. علاوه بر این، بسته به حیطة فعالیت و اموال شرکت موضوع انتقال، ممکن است بهره گیری از خدمات حقوقدانان متخصص در زمینه حقوق مالکیت فکری، حقوق محیط زیست و حقوق مصرف کننده نیز لازم باشد. روشن است که هیچ حقوقدانی نمی تواند مدعی احاطه کامل بر تمامی این حوزه ها باشد؛ امری که تاییدکننده لزوم بهره گیری از خدمات گروه های حقوقی تخصصی است.

بهترین گزینه برای انتخاب تیم ارزیابی کننده و مدیریت تیم

## ۹۹ موسسات حقوقی هستند که از خدمات وکلای و مشاوران رشته های مختلف بهره مند باشند

۶۶

چکیده ی نکات فوق در چند دستورالعمل کلیدی خلاصه می شود:

- ۱- ترکیب تیم ارزیابی کننده را با توجه به زمینه فعالیت، نوع ارزیابی و اوضاع و احوال مورد تعیین کنید .
- ۲- ارزیابی را به یک تیم متخصص و حرفه ای واگذار کنند.
- ۳- با توجه به گستردگی امر حقوقی، اصولاً بهره گیری از تیم حقوقی نتیجه مطلوب تری به همراه دارد.
- ۴- در هر حال از یاد نبرید که «بسیار مهم است که اشخاص درستی را برای این امر انتخاب کنید.» با توجه به موارد فوق موسسات حقوقی که ساختار مناسب تخصصی و حرفه ای داشته و از متخصصین در رشته های مختلف کمک میگیرند، نه تنها صلاحیت انجام ارزیابی بایسته را در بخش حقوقی موضوع دارند بلکه این موسسات گزینه مناسب و شایسته ای برای تشکیل تیم ارزیابی و مدیریت آن و نهایتاً تهیه و تنظیم گزارش نهایی می باشند.

در دنیای تجارت همواره ایجاد کسب و کارهای جدید، مراودات بین کسب و کارها و خریداری و یا تلفیق کسب و کارهای کوچک و بزرگ، از موضوعات روزمره شده است. در بحث ایجاد یک کسب و کار جدید قاعدتاً به منظور پایین آوردن ریسک، بنیان گذاران آن کسب و کار قبل از شروع کار، مطالعات جامعی از جمله « طرح تجاری»، بررسی زیر ساختها و منابع مالی مورد نیاز و ... را تهیه و مورد مطالعه قرار می دهند. بدیهی است موفقیت یا عدم موفقیت کسب و کار ایجاد شده، به دقت، کفایت و صحت این مطالعات بستگی تام دارد. چه بسیار ایده های نوین و کارآمدی که به دلیل نقص یا عدم وجود این دسته مطالعات پایه، هیچ وقت به یک کسب و کار موفق تبدیل نشده و همان ایده ها در زیرساختهای دیگری بسیار موفق از کار درآمده اند.

برای این منظور مدتهاست که کسب و کارها سراغ «ارزیابی بایسته» رفته اند. این ارزیابی به وصفی که در بخشهای قبلی این ویژه نامه آمده است، اطلاعات جامعی از طرف معامله (کسب و کار و یا شخص) می دهد که قاعدتاً مبنای مناسبی در کنار بقیه فاکتورهای مالی، به منظور تصمیم سازی برای انجام یا عدم انجام معامله و یا مراوده خواهد بود. برای شفاف کردن موضوع به چند نمونه واقعی در ادامه اشاره می شود:

مثال اول:  
شرکت خودروسازی مشهور « ب » پس از باز شدن فضای کسب و کار چندسال گذشته کشور، به دنبال نماینده در ایران می گردد. درنگاه اول شرکت « ب » می بایست سراغ نمایندگان رسمی که سالهای قبل این ارتباط را داشته اند می رفته است ولی در عمل، آنچه شرکت یادشده انجام داد این بود که علاوه بر بررسی سابقه نمایندگان قبلی (برای مدتی که مراوده ای نداشته اند) و کاندیداهای جدید را نیز مورد ارزیابی بایسته قرار داده است.

از آنجا که انجام « ارزیابی بایسته» در کشور، بحثی نو بوده (و هنوز هم هست) یکی از چالشهای شرکت « ب » یافتن موسساتی است که بتوانند این ارزیابی را انجام دهند.

بعد از مدتی به دلیل یافت نشدن این دسته موسسات، شرکت « ب » از خدمات شرکتی که در کشور همسایه حضور دارد برای انجام «ارزیابی

شاید بتوان ریشه های وجود اقتصادهای پویا در کسب و کارهای واقع در کشورهای پیشرفته را در اختصاص توجه کافی به تهیه اسناد بالادستی یادشده و مطالعات و بررسیهای اشاره شده دانست.

مطالعات نشان می دهد که حتی کسب و کارهای نوپا نیز این دسته مطالعات را (گرچه بصورت تشریفاتی) برای دریافت حمایت مالی، و دیگر کسب و کارها برای دریافت وام در ابعاد بزرگتر، به منظور افزایش فعالیت هایشان به انجام می رسانند ولی آنچه معمولاً کمتر به آن پرداخته و توجه می شود بررسی و ارزیابی سابقه کسب و کار و شخصی است که قرار است با او مراوده تجاری برقرار شود.

تجربه نشان می دهد عدم مطالعه سابقه حقوقی، مالی و حتی روش تعامل طرف تجاری، ریسک انجام معامله (ویا شراکت) را بسیار بالا می برد.

حتی در یک معامله ساده شخص با شخص بطور مثال اجاره دادن ملک مسکونی، عموماً بنگاههای املاک بررسی اولیه و سطحی انجام داده و اطلاعات مقدماتی را در اختیار مالک می گذارند. هرچه معاملات بزرگتر می شود، ریسک ناشی از عدم بررسی یاد شده بیشتر و خطرات آن افزون می گردد.

آیا انجام این بررسی ها برای پایین آوردن ریسکهای انجام معامله، لازم نیست از یک مطالعه سطحی فراتر رود؟

## ”انجام ارزیابی بایسته

می تواند ریسک سرمایه گذاری، مشارکت و حتی مراودات مالی را پایین بیاورد.“



ارزیابی هنوز درکسب و کارها جانيفتاده است، لیکن در این مورد به دلیل اینکه طرفین شخص حقیقی هستند به نظر می رسد ریسک متفاوتی ایجاد می شود.

پس از عقد قرارداد و شروع کار، متاسفانه خانم «د» متوجه می شوند که سرمایه گذار ساختارمناسب مالی و پرداخت منظمی ندارد که این به شکل گیری و رشد و نمو کسب و کار ضربه جدی وارد می نماید چرا که اگر مقرر بود این ایده با سرمایه گذاری های خرد انجام پذیرد نیازی به دادن سهامی از شرکت نوپا در قبال سرمایه نبود.

در طرف مقابل، سرمایه گذار نیز بدون دانستن سابقه ایده پرداز، این معامله را انجام داده و از اینکه ایشان سابقه ای در انجام تجارت مشابه ندارند بی خبر بوده و آینده سرمایه گذاری خود را مبهم می بیند.

نهایتاً دوطرف پس از کش و قوس های زیادی تصمیم به متوقف کردن سرمایه گذاری و شراکت گرفته و متاسفانه ایده ای که میتوانست کسب و کار خوبی را راه اندازی نماید، بی نتیجه ماند.

چنانچه طرفین قبل از انجام این شراکت ”ارزیابی بایسته“ انجام می دادند، قاعدتاً این ریسک عدم شناخت را کنترل و احتمال عدم حصول نتیجه را به حداقل می رساند.

همانگونه که در این دو نمونه قابل مشاهده است ، انجام « ارزیابی بایسته » در کنار دیگر عوامل می تواند ریسک سرمایه گذاری ، مشارکت و حتی مراودات مالی را پائین بیاورد و از دعاوی و اختلافات بعدی جلوگیری نماید.

بایسته» استفاده نمود که به دلیل عدم اهلیت و بومی نبودن همچنین عدم دسترسی به امکانات محلی، گزارش ناقصی مبنای تصمیم سازی قرار گرفت که نهایتاً شرکت خودروسازی که تجربه کافی در این زمینه داشت، گزارش تهیه شده را رد کرد.

برای رفع نیاز، نهایتاً شرکت « ب » ، به تشکیل موسسه ای در ایران برای ارزیابی بایسته کمک و اقدام نمود. این موسسه از ایرانیهای مقیم خارج از کشور که دارای تجربه لازم بودند به همراه افرادی بین المللی تشکیل شده و توانستند نیازمندی شرکت یادشده را برطرف نمایند . اگرچه موسسه ایجاد شده بعداً به دلایلی تعطیل شد لیکن این اقدام شرکت « ب » ، اهمیت و حساسیت انجام این ارزیابی قبل از اقدام تجاری را می رساند.

مثال دوم:

خانم «د» ایده ایجاد يك كسب و کار سودآوری دارد که مقدمات آنرا نیز مهیا نموده است. لیکن مانند هر کسب و کارنوپایی نیاز به سرمایه گذاری دارد بنابراین برای جذب سرمایه گذار اقدام می نماید.

فارغ از مشکلات تهیه نسخه قابل ارائه اولیه از راه حل و ارائه آن و مسائل حقوقی، خانم «د» تمامی تمرکز خود را روی جذب سرمایه گذاشته و پس از یافتن يك سرمایه گذار مشهور، ارزیابی سطحی در این زمینه انجام می دهد. در طرف مقابل نیز سرمایه گذار همه تمرکز خود را روی «طرح تجاری» و گردش مالی و سودآوری آتی ایده این خانم متمرکز کرده و از ارزیابی بایسته غافل می شود.

اگرچه همانگونه که مطرح شد لزوم این نوع

## چك لیست ها در ارزیابی بایسته

چك لیست ها ابزاری برای حصول اطمینان از تحقق اهدافی است که با ارزیابی بایسته می خواهیم به آنها برسیم. این چك لیست ها در بخش های مختلف نسبت مستقیمی با ضرورت ، اهمیت و اهداف ارزیابی بایسته دارند و هر قدر که چك لیست ها دقیق تر تهیه و تنظیم شوند، قابلیت اتکاء آنها نیز بیشتر بوده و اهداف را بهتر محقق می کنند.

بواسطه گستردگی موضوعات مختلفی که در این ارزیابی باید مورد توجه قرار گیرد، طبعاً دامنه و گستره چك لیست ها هم وسیع و گسترده خواهد بود و در این میان مهم آن است که با چك لیست ها مطمئن شویم که تمامی جنبه های با اهمیت و تاثیر گذار تحت پوشش قرار گرفته و در چك لیست ها لحاظ شده و مورد ارزیابی قرار گرفته است.

**با این مقدمه به نظر می رسد که در ارزیابی بایسته تهیه و تنظیم چك لیست های زیر ضروری است :**

### ۱- چك لیست برنامه ای و مسیر آینده

هدف از این چك لیست ، اندازه گیری و شناسایی سطح بلوغ شرکت در برنامه ریزی است. در این محدوده علاوه بر پارامترهایی برای ارزیابی و بررسی چشم انداز و برنامه های سازمان، شناسایی ریسک ها و اصلی ترین چالشهای شرکت، اهمیت به سزایی دارد و در نهایت بایستی مدل های ارزیابی برنامه ها شناسایی شده و مشخص شود که این ارزیابی ها چه تاثیری بر بازنگری برنامه ها دارند.

### ۲- چك لیست بررسی های مالی

بررسی مالی نقش مهمی در زمینه کمی کردن اطلاعات جمع آوری شده ایفاء میکند. این چك لیست تصویر مالی دقیقی از شرکت ارائه می دهد که می تواند در ترسیم مسیر آینده شرکت نیز بسیار کارساز و تاثیرگذار باشد. در این زمینه علاوه بر بررسی ترازنامه و صورت ریز دارایی و ارزش بازاری دارایی ها، بایستی یادداشت های اقلام ترازنامه نیز بررسی شده و توافقنامه های موثر در وضعیت مالی شرکت از جهت ایجاد درآمد یا ایجاد تعهد برای شرکت مورد بررسی قرار گیرد. تعهدات مالی بالقوه و بالفعل و اندازه گیری تاثیر آنها در وضعیت مالی شرکت و سودآوری آن در سالهای آتی نیز بسیار مهم است و در نهایت وضعیت  $p$  به  $E$  (دارایی به درآمد) شرکت و مقایسه آن با وضعیت کلی صنعت و وضعیت درآمد-هزینه شرکت در چند سال گذشته نیز باید بررسی شود.

### ۳- چك لیست حقوقی

هدف از این چك لیست ، ارائه تصویری مشخص و دقیق از وضعیت حقوقی شرکت و ریسک های مترتب بر آن می باشد. در این فرایند تمامی اسناد قانونی شرکت منجمله اساسنامه و توافقنامه های سهامداران و صورتجلسات مربوط به تغییرات و نقل و انتقالات شرکت مورد بررسی قرار می گرفته و راستی آزمایی می شود به علاوه مطالبات و بدهی های شرکت و دعاوی احتمالی مرتبط با آنها همچنین آراء صادره از مراجع مختلف منجمله مراجع قضایی و مراجع مالیاتی و کمیسیون های تامین اجتماعی و غیره مورد بررسی قرار گرفته و آثار قانونی مترتب بر آنها و تاثیر آن بر شرکت بررسی می شود.





#### ۴- چک لیست وضعیت منابع انسانی

هدف از این چک لیست، ارزیابی نیروهای فعال در شرکت و میزان تاثیر گذاری آنها در مسیر شرکت است. در این میان علاوه بر اینکه ساختار شرکت باید به دقت شناسایی شده و مدیران و نیروهای کلیدی شرکت شناسایی شوند، مدل‌های جبران خدمت در شرکت و مبنای آن باید بررسی شده و مکانیسم جذب نیروها و نحوه خروج آنها از شرکت نیز بررسی شود. شناسایی چالش‌های منابع انسانی و تعارض احتمالی منافع مدیران-سهامداران و کارمندان و همچنین بررسی ضوابط موجود در خصوص منابع انسانی از مهمترین اقدامات این حوزه است.

#### ۵- چک لیست بازاریابی

هدف از تنظیم این چک لیست، ایجاد درک دقیق و درستی از وضعیت بازار شرکت مورد ارزیابی در کشور و تعیین جایگاه شرکت در این بازار است و لذا علاوه بر فهم وضعیت فعلی بازار، توجه به چشم انداز آتی بازار با توجه به شاخص‌های اقتصادی تاثیر گذار، اهمیت زیادی دارد و در این فرایند باید سبد محصولات شرکت و نقش آن در پاسخگویی به نیازهای بازار و دایره رقابتی شرکت و شرکت‌های رقیب فعال در این حوزه و وضعیت آنها (تا حد امکان) و فاصله شرکت با آنها مورد بررسی قرار گیرد و نهایتاً مدل‌های بازاریابی و تبلیغ محصولات و کارآمدی و یا عدم موفقیت این مدل‌ها هم مورد بررسی قرار می‌گیرد.

#### ۶- چک لیست فروش

هدف از این چک لیست، بررسی مدل‌ها و فرایندهای فروش در شرکت و ارزیابی میزان موفقیت و کارآمدی آنهاست. در این بررسی باید ساختار سازمانی فروش، مدل‌های فروش محصولات و نحوه تعامل با نمایندگان و کارگزاران و الگوهای قیمت گذاری مورد بررسی قرار گرفته و ضمن بررسی و تحلیل آمارهای فروش شرکت، میزان جذب مشتری جدید بررسی شده و با سال‌های قبل مقایسه شود، مدل رضایت سنجی مشتریان و تعیین سطح رضایت یا عدم رضایت مشتریان نیز در این فرایند اهمیت به سزایی دارد.

#### ۷- چک لیست دارائیهای فکری

گرچه ارزیابی بایسته در مورد همه شرکتها و یا اشخاص قابل انجام است و از این جهت محدودیتی ندارد ولی عمدتاً در مورد شرکتهایی انجام می‌شود که دارایی فکری، ثروت عمده آنها را تشکیل می‌دهد ولی در هر حال در مورد همه شرکتها، دارایی فکری، بخش مهمی از دارائیهای شرکت محسوب می‌شود.

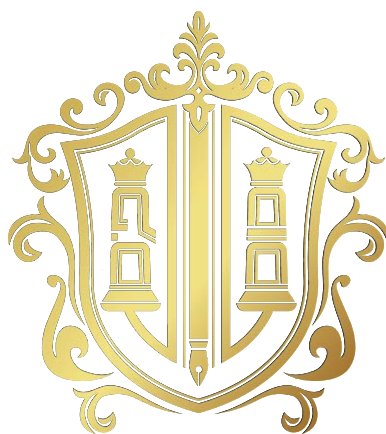
در این فرایند باید دارایی‌های فکری شناسایی شده و در مورد مسائل مختلف پیرامون آن از جمله ثبت و حمایت از این اموال، مدل حمایتی شرکت از دارایی‌های فکری خود بررسی‌های لازم صورت گرفته و همچنین مدل حمایت از اسرار تجاری و انعقاد قرارداد (NDA) (Non disclosure agreement) با کارکنان یا طرفهای تجاری شرکت مورد بررسی قرار گیرد.

## **ABSTRACT**

Human being has been seeking for IT tools for decades during the post-industrial age for the purpose of living better and longer. Interactions between human beings have changed and also communications among companies have been transformed. New methods in communication using countless data, which can be infinitely stored and accessed through computers, have been boomed and reorganized.

Today, it is almost impossible for a trivial happening not to be instantly disclosed even in distant places on earth. In fact, businesses and human interactions can be improved and refined using the data and learning from their content. The question is whether the value of the data and their usage for the better understanding of ourselves and our universe aiming at better interactions, lowering our business risks, or other types of interactions is known to us? Attempts have been made in this edition to elaborate on the concept of helping to form better interactions among people and business entities using the already archived data in legal, financial, and behavioral backgrounds.

The department of intellectual property and businesses in Daad-o-Kherad Institute with regards to its social responsibility, introducing Due Diligence as a method for decreasing risks in transactions, and also presenting its ability to provide relevant services to its clients, has prepared and presented this edition.



داد و خرد

خدمات حقوق داخلی و بین المللی

آدرس : تهران، نیاوران، خیابان عمار، نبش کوچه صابر، پلاک ۱۲، طبقه ۷  
تلفن : ۱۸ - ۲۶۸۵۴۰۱۱ فکس : ۲۶۸۵۴۰۱۹ تلگرام : ۰۹۳۵۵۴۲۳۴۳۴