





1、分析市场上目标公司的现有竞争者

。通过访谈和查询资料了解目标公司所在领域竞争对手，分析各自的优势、市场份额、专长的细分领域、产品、战略等，判断该项目是否具有长期发展的竞争力。

2、了解和分析是否可能存在大量或实力雄厚的新进入者

瓜分市场。该项目在资源和技术方面的壁垒，如规模经济、核心技术、资本、区位优势、政策、品牌等能否抵御市场上新进入竞争者的冲击。

3、从供应商方面看企业供应链的安全性。

了解供应商的议价能力

，若目标公司作为供应商的关键客户而在议价能力上占据优势，例如得到较大的价格优惠或宽松的信用政策，则有利于在行业内建立成本领先优势或保持良好的营运资金状况。

生产经营受供给端影响的程度：原材料供应及其品质是否稳定、持续，是否可能存在由于原材料断供而导致生产停滞、减少等情况，例如近期由于芯片断供而导致的车企产量受到严重影响。

原材料波动对成本和利润的影响：了解目标公司的成本构成中原材料的占比，原材料价格波动对利润的影响程度，是否采取了有效的价格控制手段如套期保值、与供应商提前锁定价格等，干预原材料价格波动带来的风险。

4、购买者即客户的情况是衡量经营环境风险的关键一环。

了解购买者的议价能力

，分析客户的行业分布及集中程度，营业收入对大客户依赖度过高、大量主要客户处于夕阳行业等情况可能使企业面临相对大的风险。

从销售合同的收款安排方面来看，由于应收账款对客户而言具有融资性质，信用政策基本上取决于行业是买方强势还是卖方强势，过长的信用账期一方面增加了资金的占用，可能导致企业利润良好但现金流紧张，另一方面增加了违约等导致的坏账损失风险。

此外产业链上下游供应商、客户的议价能力等因素，也是评估该项目价值的一个重要维度。

5、最后，了解目标公司是否面临替代品的

的威胁。对于替代品的威胁分析企业能否通过建立成本优势、增加用户的转换成本等方式克服。

分析目标公司现金流方面的风险

现金流是企业的血液，资金链的断裂可能直接导致一个具有良好盈利能力和成长空间的项目面临破产风险。

财务尽调中对现金流方面风险的分析不仅局限于现金流量表，还包括结合企业信用报告检查企业负债及信用状况，分析资产负债率、营运资金等指标，检查借款期限以评估企业是否即将面临大额偿付的现金压力等。

对涉税风险的检查

目标公司在税务方面的不合规情况可能会导致面临补税和处罚的风险，甚至对其未来的上市规划造成不利影响。必要的时候，投资人会聘请专业的税务服务团队进行专门的税务尽职调查。

尽调团队通常需要检查税务相关文件以确认过往税务申报的合规性，了解企业是否存在利用内外账避税的情况，在过往的股权交易中是否存在税务方面的风险，在享受税收优惠方面了解目标公司是否满足高新技术企业条件等。



财务指标不能孤立地看待，要综合参考行业特点、经营情况、横向和纵向的对比数据进行分析和判断，同业务等其他维度的信息相结合，才能克服指标体系固有的局限性。

2、其次要研究目标公司盈利预测的依据和可实现性

，例如通过已取得的在手订单、客户的复购倾向预判、现有产能能否满足预期的销售增长、现有合同未来交付和确认收入的情况预测、市场开拓计划的预计实现程度、销售价格是否能够保持等，判断未来的盈利情况能否达到预期。

客户情况分析应与“风险发现”中对购买者情况的了解相结合，同“对大客户较高的依赖度、主要客户处于夕阳行业”带来的风险相反，拥有良好的客户结构、质量、粘性也是构成公司价值的重要因素。

基本情况：企业文化、领导团队、管理水平

对项目的评估离不开对创始团队及管理层的

背景、履历调查，通常拥有良好教育背景、优秀从业履历、较好经济基础、丰富行业经验、诚信道德的团队成员，能够降低道德风险和违法违规风险，更有利于领导企业成长。

企业的文化和价值观

是构成核心竞争力的关键，对于员工良好的职业行为和企业经济效益的提升发挥着潜移默化的作用，因此也构成了目标公司价值的一部分。

较高的管理水平

意味着管理层和员工具备较高的素质，企业运行处于良好的内部控制环境之下，能够促进企业经营管理的规范化、防范风险和舞弊事项。



问题及建议的提出

汇总问题是尽职调查工作的最后阶段，在分析上述方面之后，财务尽调团队往往能够基于分析结果、经验和职业判断发掘目标公司存在的问题，并就这些问题可能带来的影响和风险向投资人提出建议。

问题发现和建设的提出是财务尽调工作的成果和核心，甚至影响到投资人最终的投资决策。

写在最后：

财务是尽职调查极其关键的一个方面，不论对项目方还是资本方来讲财务尽调都是一项系统性的重要工作，需要做足准备，把控风险。

以上对于风险发现、价值评估、财务核查方面的关注领域及工作思路，或许能够为计划引入资本的企业和投资人带来一些参考和启发。