

尽职调查报告 7 篇

(经典版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作报告、工作计划、合同协议、心得体会、演讲致辞、条据文书、应急预案、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as work reports, work plans, contract agreements, personal experiences, speeches, written documents, emergency plans, teaching materials, complete essays, and other sample essays. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please pay attention!

尽职调查报告 7 篇

调查报告是对特定主题或事件进行系统性研究并总结成文的文档，调查报告可以是定量研究的统计数据分析，也可以是定性研究的案例分析，本店铺今天就为您带来了尽职调查报告 7 篇，相信一定会对你有所帮助。

尽职调查报告篇 1

一、内容完整，可供参考性强

业务尽职调查报告内容需包括以下几个方面：

- 1、商务模式调查（盈利模式、销售模式、生产模式）
- 2、公司核心竞争力调查
- 3、募集资金投向调查
- 4、行业发展前景调查（产业政策、行业状况、行业壁垒）
- 5、管理体系及运营情况调查（公司股权分布及股东状况、人力资源、管理团队、企业战略规划、生产管理能力和营销能力、政策环境适应和利用能力、资本运营能力、组织结构、激励机制、公司治理结构、公司荣誉）
- 6、公司的影响力调查（大股东的知名度、品牌知名度、市场占有率、主要管理者（如 **ceo**、技术、市场、生产主管）知名度、公司提高企业形象的做法与措施、公司与政府和社会的关系等）
- 7、公司的产品与市场（产品市场现状、产品市场潜力、产业化实现能力评价、市场份额、市场竞争、客户分析、供应商分析等）

8、核心技术（专有性和保密性、领先状况、技术成熟度、技术的生命力、技术和开发体系）

9、风险分析（外汇风险、利率风险、投资决策风险、经营风险、市场风险、存货风险、违反管制条例、未果诉讼的相关情况、其他特殊风险）

10、公司对未来的展望（业务发展规划、未来可能发展的新产品、新技术、新市场、新法规及财务活动可能造成的冲击）

11、法律、财务尽职调查中相关的企业历史沿革、基本财务状况、资产状况、诉讼等问题的辅助业务调查。

二、途径完备，证明材料齐全

项目经理在进行业务尽职调查时，需做到的业务尽调步骤及提供的相关证明材料或备案材料如下：1、收集资料：通过网络信息检索、行业报告阅读等多种形式收集企业资料。

相关证明材料：建立相应的资料搜索文件夹，对收集的材料进行整理、分类，表明出处，确定其可行度，选择性使用其中的观点或数据。

2、高管面谈：非常重要的环节，与公司总经理、分管财务、销售、生产、质量、人事、采购等机构的副总或部门经理座谈。了解公司完整的运营流程，并了解高管的精神状态或敬业精神以及公司的企业文化。

相关证明材料：整理高管面谈记录，清晰记录面谈时间、参加人及会谈内容，各高管的名片整理。

3、企业考察：对企业的经营、研发、生产、管理、资源等实施实地考察；对高管以下的员工进行随机或不经意的访谈，能够得出更深层的印象或结论。

相关证明材料：记录考察流程及了解到的相关信息，获得相关证明文件的复印件整理，相关复印件请企业加盖公章，相关照片的整理汇总，若可能，提供相应产品样品。

4、竞争调查：梳理清楚该市场中的竞争格局和对手的情况。通过各种方式和途径对竞争企业进行考察、访谈或第三方评价；对比清楚市场中的各种竞争力量及其竞争优势劣势。对竞争企业的信息和对比掌握得越充分、投资的判断就会越准！

相关证明材料：对获得的相关信息来源分类标注，如据企业介绍、网络搜索、竞争者实地考察、第三方访谈等。

5、供应商走访：了解企业的采购量、信誉，可以帮助我们判断企业声誉、真实产量；同时也从侧面了解行业竞争格局。

相关证明材料：整理供应商走访访谈记录，供应商现场照片、供应商拜访名片整理并提供复印件。

6、客户走访：可以了解企业产品质量和受欢迎程度，了解企业真实销售情况，了解竞争企业情况；同时，客户自身的档次和优质情况也有助于判断企业的市场地位、以及市场需求的潜力和可持续程度。

相关证明材料：整理客户走访访谈记录，客户现场照片、客户拜访名片整理并提供复印件。

7、协会走访：了解企业的行业地位和声誉，了解行业的发展态

势； 相关证明材料：整理协会走访访谈记录，获得协会提供的相应证明材料或行业数据，拜访名片整理并提供复印件。

8、政府走访：了解企业的行业地位和声誉，了解政府对企业所处行业的支持程度；

相关证明材料：整理政府走访访谈记录，获得政府提供的相应文件材料，拜访名片整理并提供复印件。

9、中介咨询：针对上市可行性和上市时间问题咨询券商、律师或会计师等中介机构，获得企业成熟度信息。

相关证明材料：整理访谈记录，获得中介机构相应的文字材料或报告，拜访名片整理并提供复印件。

三、工作底稿包括内容

公司相关证书、股东身份证件、荣誉、批文、合同、报告、财产权属证书、相关业务开展所需证照等文件的复印件整理；

所有公司关于人、财、物、产、供、销等运营流程中涉及的公司制度、规定等文件的整理；

所有走访访谈记录、名片复印件、第三方报告等材料的整理； 相关照片或其他证明材料的整理。

四、证明材料可信等级

i，会计师事务所意见、律师事务所意见、银行凭证、权威部门证明文件；

ii，政府文件、原始合同、合格投行机构尽调结论、实地考察测
尽职调查报告篇 2

一、项目组成员介绍

项目负责人：从业 10 年的资深注册会计师

项目组成员 1 我：从业第 33 个月的注册会计师

项目组成员 2、从业第 16 个月的注册会计师

项目组成员 3、从业第 36 个月的审计员

二、项目组任务

我们此次的工作性质是财务尽职调查，目标对象是对 X 集团下属开采镍矿石为主的 a 公司和 b 公司及 c 公司组成的资产包进行初步审慎性调查。

三、项目组背景

X 集团为一在全国有近 40 处有色金属矿产资源的企业，其中集中于镍、铜等金属。该公司目前战略计划为拟将其前述资产包通过买壳上市或则借壳上市的计划实现资产包流通于证券二级市场。

重组上市一般分为两种：

1、买壳上市即先买壳取得上市公司控制权后，再增资配股注入优质资产。

2、借壳上市则是在实施前即已拥有某上市公司的控制权，然后增资配股注入优质资产。而买壳上市的操作方式也有很多不同，有直接在二级市场通过要约收购的方式取得控制权；也有通过定向增发的形式扩股取得控制权，然后再用增发的资金购买优良资产；也有通过特殊方式在证监会豁免全面要约的形式下取得控制权等等。

根据不同的操作方式，面对的监管层也不一样。如只要是涉及增

发股票筹集现金的，都要通过发审委。而除此之外的操作方式一般都是有重组委审核，所以很少会有选择两种方式都进行的运作。

四、项目实施过程

1、出师不利未获取业务约定书

在初步实施该项目的过程中，我们碰到的第一个困难是，从接到通知出差至我们到达客户现场，总共不到 24 小时。了解客户的环境和实体就更不用谈了，最基本的一点，我们连工作目标都不知道是什么。于是项目负责人提出了向合伙人索取业务约定书。在此，我个人的体会是，从业审计两年多，我做的业务主要集中在 ipo 和年审，这也是事务所的通用业务，而通用业务的业务约定书也都是大同小异。

所以，我也很少意识到业务约定书对于我们工作范围和方式的影响有多大。在此，有必要返回理论层面提起业务约定书的概念：业务约定书是指会计师事务所与被审计单位签订的，用以记录和确认审计业务的委托与受托关系、工作目标和范围、双方的责任以及报告的格式等事项的书面协议。

a、委托与受托关系可以决定我们以什么样的身份与被审计单位沟通，如果委托方是被审计单位，即委托方=工作对象责任方，那么我们的身份就是直接受雇者，沟通的方式可以不至于太谨慎和尴尬。假如委托方不是被审计单位，那么我们的身份就是间接受雇者，采取的沟通方式可能需要委婉和谨慎些。特别是在涉及权益性交易时的前期调查，就更应该持谨慎态度，适当的点到为止就可以了，但又必须完成委托方交给我们的任务。因为，有些适可而止的问题可以在后续

的审计过程中解决。

b、工作目标和范围决定了我们实施程序的性质、范围、及工作重点。也许，业务约定书规定我们的工作任务就不是审计，甚至我们使用的指导性准则就不是注册会计师执业准则等。如笔者参与的 X 项目指导性文件为《证券发行上市审核工作手册重大资产重组》，在这个文件的指导下实施我们的专业程序和做出专业判断，才能制作出一个委托方需要的成果财务尽职调查报告(对于该描述，我将在下文继续)。

c、报告的格式，通常来说如果是审计业务，报告格式一般来说大家都知道，无明显差异，而且大多事务所都有自己的模版。可是，如果业务约定书约定不是事务所的通用业务，那么我们就要根据约定书中委托方的需求做出其需要的模板，披露充分的信息。

尽管项目负责人提出了向合伙人索取业务约定书的要求，但是要求未果。只获取了一个信息上市公司重大资产重组。于是，我们开始尝试理解在《证券发行上市审核工作手册重大资产重组》中要求会计师事务所前期需要执行的工作，在此我们的前期是你所能想象到的最前期的工作。

2、会计师事务所核心竞争力业务财务尽职调查

经过了解，我们此次项目的任务是受某私募委托对某即将注入上市公司的资产进行初步调查。之后，根据实际的可行性投资情况，该私募将进行权益性投资，并在之后将其注入上市公司并获取同等对价股权。由此，我们的任务就是对该项资产包进行一个财务尽职调查(也

叫财务审慎性调查)，关注的重点主要集中在对重组上市的实质性障碍(同业竞争、股权关系、可持续经营等)资产的合法属性、或有债务和事项的描述及评价、财务报告的合理性、按照上市公司额定标准要求，提供管理层建议书提示公司待完善和整改的地方等等。

所谓财务尽职调查，应该是没有一个准确的概念能够给予定性。但是，不管是何种定性方式，他们都有一个共同点，即利用会计师事务所的专业能力为委托方针对被调查单位的财务状况做出一个合理判断和预期规划。这也是为什么财务尽职调查报告没有一个标准的模版，因为根据不同的委托方，在不同的战略阶段，会做出不同的判断和规划，那么报告的重点和格式自然不一样。

故而，目前财务尽职调查报告的水平从绝对意义上决定了会计师事务所的核心竞争力层次，这种水平没有大所、小所之分，没有审计系统好坏之分，纯粹就是个人综合能力(包含项目管理能力)的展现。一般来讲，审计业务只会涉及如何设计程序去发现问题和规避法律责任，往往不会从实际意义角度帮助企业解绝问题(我们暂且不考虑职业道德规范)，而财务尽职调查工作所涉及的不仅仅是发现问题，更重要的是设计出解决问题的方案(独立性可以以后再考虑)。

根据个人的理解，财务尽职调查按照需求可以分为以下几大类：

a： 权益性融资财务尽职调查

所谓权益性融资，即公司的所有者将发生适当的变更，其中包含有定向者亦有不定向者。在此，我根据预期使用者的不同将权益性融资有分为以下两种：

a1、ipo 目标式权益性融资财务尽职调查：

该种类型的财务尽职调查是当下最为广泛和综合的尽职调查之一、且是最具挑战的工作。这其中要求项目工作组不单只是具备扎实的《企业会计准则》和《注册会计师职业准则》，而且要求其能熟练的掌握《证券发行上市审核工作手册》。而真真意义上具备这几项能力的财务工作者必定已经承接过 **n** 次 **ipo** 财务审计工作，而且在当下这种金融行业高收益的环境下，只有少数者依然坚守在会计师事务所的岗位上。所以，这也成为会计师事务所核心竞争力的因素之一。

这种类型的财务尽调查要求我们必须关注企业资产的合法属性、产品的盈利模式、以往一定年度的财务报表分析、企业发展战略的判断及其相应财务战略的选择、行业发展的前景、行业特殊的法律限制和或有事项、企业预期经营成果的规划、融资成本的测算(我们所能测算的一般是税务成本，这在更大程度上也涉及到了企业上市的实质性障碍)等。

a2; 股权收购式权益性融资财务尽职调查：

股权收购式权益性融资财务尽职调查相对而言就没有 **a1** 复杂，所以更多是我们工作重点集中在企业的历史沿革、盈利模式、以往一定年度的财务报表分析、行业发展的前景、行业特殊的法律限制和或有事项、内部控制的了解和评价及建议、盈利预测等。由于股权收购大部分不是面向大众，而是定向性质的股权交易，所以从监管层角度上限制少了很多，为此我们的财务尽职调查的着陆点也应报告使用者的不同而不同。

b：债权性融资财务尽职调查：

债权性融资财务尽职调查一般适用于银行和担保类企业，该类调查工作相比 a 类权益性融资而言，工作内容相对简单。主要关注重点在于企业的经营背景和历史沿革、债务款项所投向的标的资产、针对标的的盈利及预期收益的模式和风险、企业整体的资产状况和以往年度的经营成果分析、企业未来的资本性支出和潜在债务。

c：自我完善型及税务筹划性财务尽职调查：

该大类财务尽职调查是根据企业自身的发展需要，而专向性的寻找具备一定专业经验的会计师事务所为其解决和设计专项方案。此种财务尽职调查的报告使用者和委托方必定是同一方，为此在很大程度上，我们对于所取得的资料的真实性和完整性认定都不需要考虑。而相比较 a 和 b 类的报告在一定程度上需要消极观察和考虑起真实性和完整性，特别是在委托方与责任方及报告预期使用者不统一时，我们的工作从自身的报告持续发展上讲，是应该将其做为鉴证业务的。

ps：以我们项目组为例，虽然此次我们的工作不是审计，而只是做为资产重组上市前的前期调查工作。可是由于我们的报告预期使用者和报告工作对象的责任方及委托方各不一致。而又涉及权益性交易，所以我们的报告在一定程度上会影响预期使用的决策。而我们又非常希望我们能够长期将该项目持续性的经营下去，为此，我们有责任将该报告从鉴证业务角度上执行，这样也才能保证我们工作质量（其实，我们也可以完全充分信任被调查方提供信息的真实性和完整性，但这样，我们的工作某种程度上已失去意义）。虽然，这样会

但是，当下会计师事务所正需要以这种责任心的态度去争取委托方的信任。最后，也并非所有的财务尽职调查报告不需要复印或则不需要底稿，随着该类业务的广泛推行，虽然在外部责任的要求下，我们不需要底稿，但是从事务所内部质量控制和员工考核而言，不需要底稿的做法不能一概而论。

c1、自我完善型财务尽职调查：

该类尽职调查集中在内部控制咨询，由于笔者对该类业务接触较少，只能分个大概，具体请参考其他文献。

c2、税务筹划性财务尽职调查：

通过以上几大类的财务尽职调查的分类和解释，笔者简单归纳了在财务尽职调查中一般共同需要完成的工作内容及注意事项有如下：

a：企业经营背景及历史沿革问题

b：公司实际控制人、关联方及其业务范围介绍

c：公司经营范围(包含与 b 中的同业竞争、关联交易的描述)及盈利模式(包含收入成本来源、核心竞争力、收入确认方式、业务模式与会计处理的磨合)简述。

d：公司委托会计期间的实际与表现财务状况及经营成果分析及其存在问题和整改建议、存在的特殊行业或有事项与其建议。

e：公司以往及预期财务状况、经营成果分析与其规划

f：管理层建议书

笔者将当前会计师事务所涉及的财务尽职调查大致的分为以上六大块，其中每一部分都可以按照不同的需求而做出一份详尽不一的

回归我所在的 X 项目，在项目实施过程中，我们发现几个实质性问题，即公司实际控制人除持有即将注入某上市公司的资产包所附的有色金属矿产资源外，还持有全国各地相同矿产资源不下 40 处，所可能产生的同业竞争基本不太可能剥离。此外，行业特许的矿产资源采矿权费用的补缴问题也是困扰了我们和律师很长时间，即使到最后，我们也是依据谨慎性原则将其披露为一潜在的或有事项。

尽职调查报告篇 3

一、团队情况尽职调查

在 vc 投资中团队是最重要的，vc 需要了解了团队成员的方方面面，包括团队成员的经历、学历、背景以及各位创始人的股份比例。

- 1、公司组织结构图；
- 2、董事会、管理团队、技术团队简介；
- 3、管理/技术人员变动情况；
- 4、企业劳动力统计。

二、业务情况尽职调查

业务的尽职调查是个广泛的主题，主要包括业务能否规模化、能否持久、企业内部治理，管理流程、业务量化的指标。

- 1、管理体制和内部控制体系；
- 2、对管理层及关键人员的激励机制；
- 3、是否与掌握关键技术及其它信息的人员签订竞业禁止协议；

- 4、是否与相关员工签订公司技术秘密和商业秘密的保密合同；
- 5、员工报酬结构。

三、市场情况尽职调查

创业者商业计划书中的那些关于市场的分析和预测，仅仅是参考。
vc 会独立地对市场进行尽职调查，vc 的市场分析工作是由专业人士来做的，是中立的，通常也是保守的。

- 1、产品生命周期（成长期、稳定期或是衰退期）及其发展趋势；
- 2、目标产品市场规模与增长潜力分析（自然更换、系统升级、扩大应用等）；
- 3、核心竞争力构成（技术、品牌、市场份额、销售网络、信息技术平台等）；
- 4、企业的销售利润率和行业平均销售利润率；
- 5、主要客户构成及其在销售额中的比例。

四、技术情况尽职调查

- 1、核心技术名称、所有权人、来源方式、其他说明；
- 2、公司参与制订产品或技术的行业标准和质量检测标准情况；
- 3、公司已往的研究与开发成果，行业内技术权威对企业的技术情况的评价；
- 4、公司在技术开发方面的资金投入明细；
- 5、计划再投入的开发资金量及用途。

五、财务情况尽职调查

财务的尽职调查，可能要算是尽职调查中最重要的工作。它分为

1、企业财务报表（注册资金验资报告、往年经审计年报，最近一期月报）；

2、分产品/地区销售、成本、利润情况；

3、企业享受的税收优惠说明和资质；

4、对造成财务报表发生重大变化影响因素的说明。

六、法务情况尽职调查

提供公司总部、子公司、控股公司、关联公司的营业执照、公司章程、董事会决议、员工合约、知识产权保护条款、商标备案、诉讼记录等等。

1、国内外与本企业相关的政治、法律环境；

2、影响企业的新法律法规和政策；

3、本企业签订的重大协议和有关合同；

4、本企业发生重大法律纠纷案件的情况；

5、企业和竞争对手的知识产权情况。

尽职调查报告篇 4

XXXX有限公司 贷款担保项目尽职调查报告

XXXX有限公司向 XXXX银行申请贷款 XXXX万元贷款，并委托我公司担保，期限 X 年。我公司于 20XX 年 XX 月 XX 日进行了现场调查。

一、基本情况

公司名称： 成立时间： 住址： 注册资本： 经营范围：企业类型：（高新技术企业/劳动密集型企业） 股权结构：企业沿革：（包

括企业近三年主营业务、股权、注册资本等企业 基本情况的变动及变动原因简述；近三年主要业绩及大事记等）企业发展方向、战略：企业获得技术和其他证书：

二、管理情况

管理层素质：管理现状评价：（对内部组织架构、决策程序、人事管理、财务管理、激励机制、管理薄弱环节等作简要分析说明）

三、产品市场及行业状况

企业产品及制造方法介绍：（主要介绍企业产品种类、产品用途，属自主生产或是委托加工或其他形式）

生产状况：（主要说明企业生产设备状况，生产管理基本模式和产能状况） 产品技术状况：（主要说明产品技术来源，技术的先进性表现，生产工艺先进性，技术人员构成，有无产品的技术研发机构等）

市场需求及产品发展前景：（包括产品的市场占有率，市场发展空间，市场需求状况等，以及企业研究开发成果，新产品生产能力，安全生产状况，环保问题等）

产品所在行业分析：（行业发展趋势，进入该行业的政策限制、基本条件，行业的周期分析及预测）

产品竞争分析：（包括企业的主要竞争对手的说明，该企业所在的行业地位，质量管理体系实施情况，企业的主要竞争优势表现）

营销策略：（主要说明本企业在产品的销售体系的建立、价格政策的确立、售后服务模式等方面所采取的措施）

主要客户群体分析：（说明企业的前十大供应及销售商的情况，分析客户变动原因对企业的影响力）

四、信用情况

企业信用情况： 股东信用情况： 现有贷款记录：

五、财务分析

偿债能力分析：（分析偿债能力时，不要忽略未在报表中反映的或有负债，如，各种赔款、诉讼未决事项及对外担保等责任引起的负债） 经营能力分析：（分析时，注意剔除企业非正常经济业务带来的收益，应着重分析企业的主营业务的获利能力） 成长能力分析：（分析时，应区分企业增长是由于经营管理水平的提高带来的，还是由于外部经济环境变化或其他原因而产生的） 销售收入分析：（核实销售收入真实情况、涉及销售收入的其他重要情况说明等） 上下游情况分析： 现金流分析：

财务分析综合结论：

六、风险性分析

政策性风险分析： 技术性风险分析： 经营管理风险分析： 市场风险分析： 财务风险分析： 道德风险分析：

七、贷款用途及还款来源

八、信用结构方案

九、结论

（影响决策的提示：技术方面、销售方面、资产方面、人才方面、管理方面、

政策方面)

项目经理： 风险经理：

尽职调查报告篇 5

一、北京 XXXX房地产开发有限公司的主体资格

(一)北京 XXXX房地产开发有限公司经北京市工商行政管理局密云分局注册，领有北京市工商行政管理局密云分局颁发的。

1、营业执照注册号:11022800334XXXXX;

2、公司住所:北京市 XXX工业开发区水源路 XXX号;

3、法定代表人:XXX;

4、注册资本:1000 万元 RMB;

5、实收资本:1000 万元 RMB;

6、公司类型:有限责任公司(自然人投资或控股);

7、经营范围:一般经营项目:房地产开发、销售;房地产信息咨询(中介服务除外);家居装饰设计;自有房屋的物业管理、接受委托从事物业管理;

8、成立日期:20XX年 10 月 23 日;

9、营业期限:自 20XX年 10 月 23 日至 10 月 22 日。

(二)北京 XXXX房地产开发有限公司于 20XX年 4 月 7 日经过北京市工商行政管理局密云分局年度检验。

(三)北京 XXXX房地产开发有限公司领有北京市密云县质量技术监督局颁发的(代码:80298503-(2)有效期:20XX年 02 月 12 日至 02 月 11 日,登记号:组管代 110228-1

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/358052121110007013>