

商业尽职调查培训材料

2010年10月



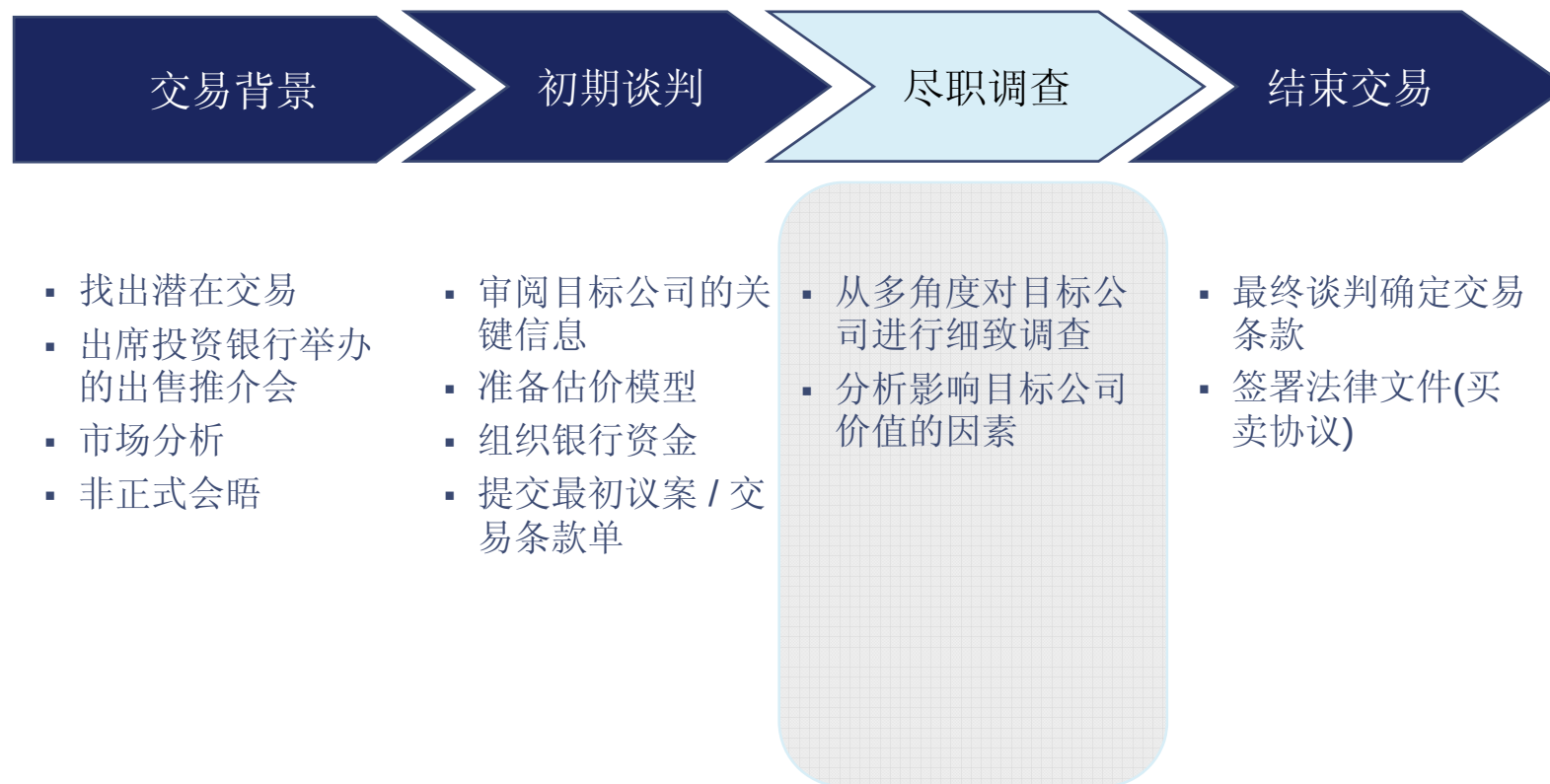
目录

	页码
工作范围和程序	
1 什么是商业尽职调查?	1
2 商业尽职调查主要目的	5
3 项目流程	10
4 案例分析与说明	13
4.1 案例一：市场前景分析	14
4.2 案例二：商业计划书评估分析	18
4.3 案例三：市场竞争分析	23

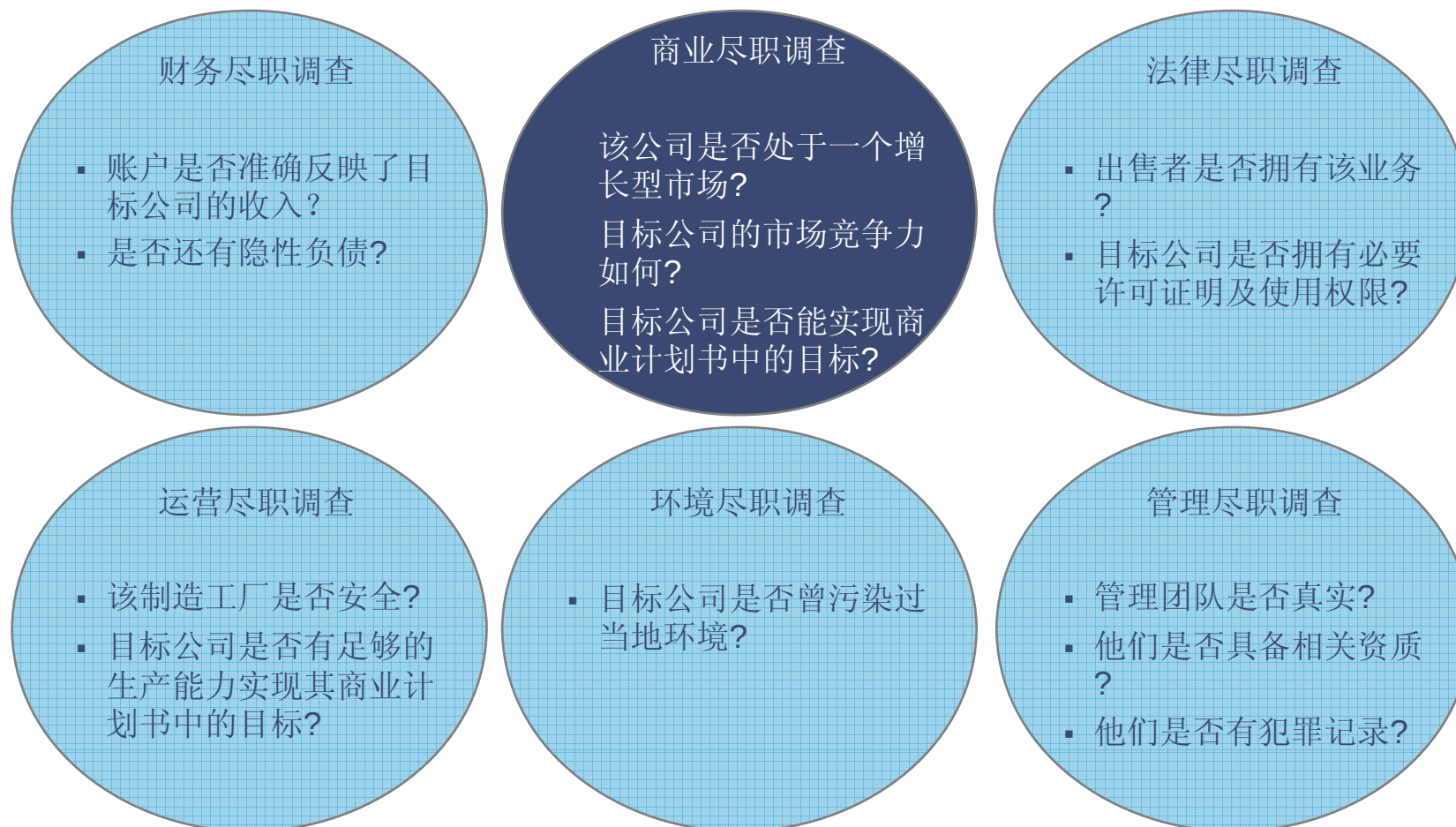
章节 1

什么是商业尽职调查？

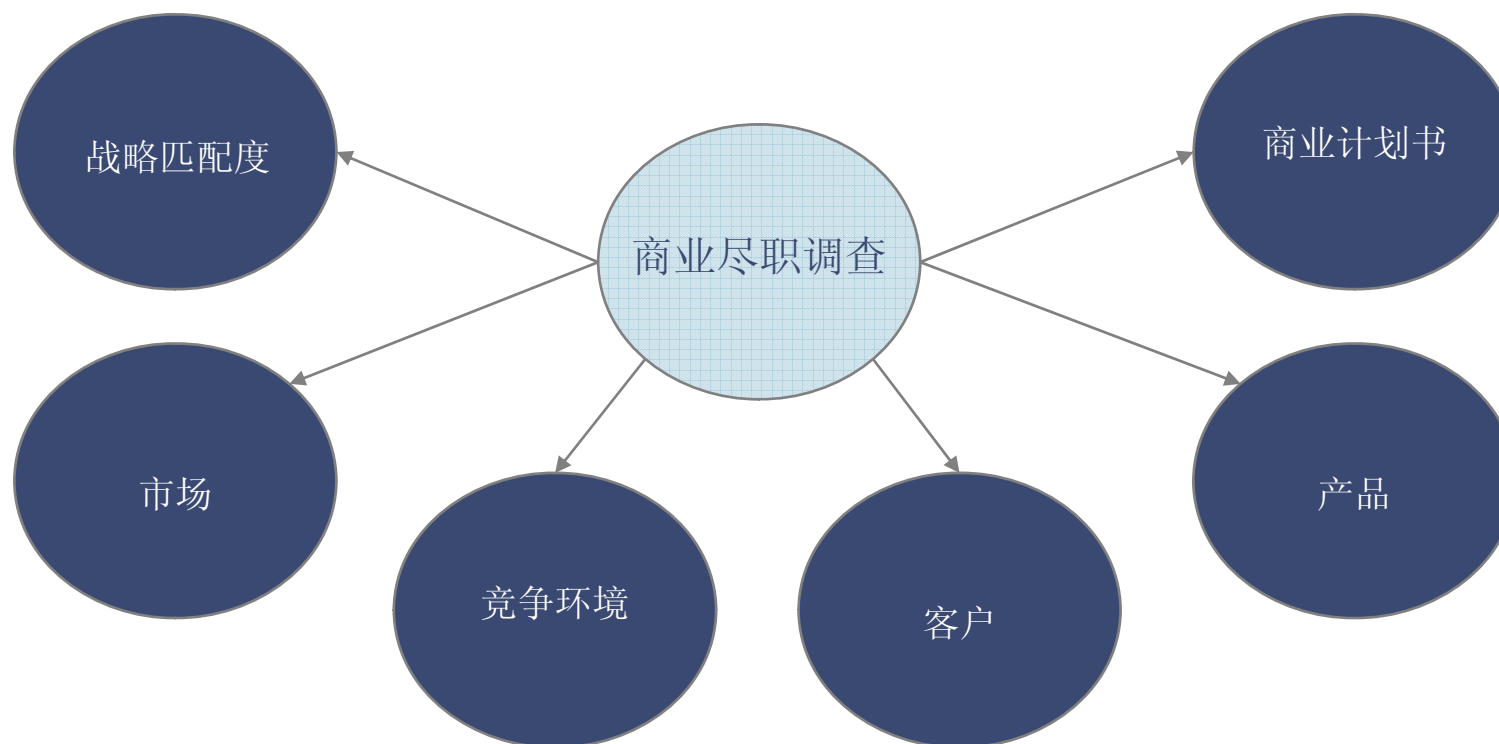
尽职调查是交易过程中的一个重要环节



在投资一个目标公司前应当考虑哪些问题？ – 尽职调查环节通常根据客户需求进行以下部分或全面研究



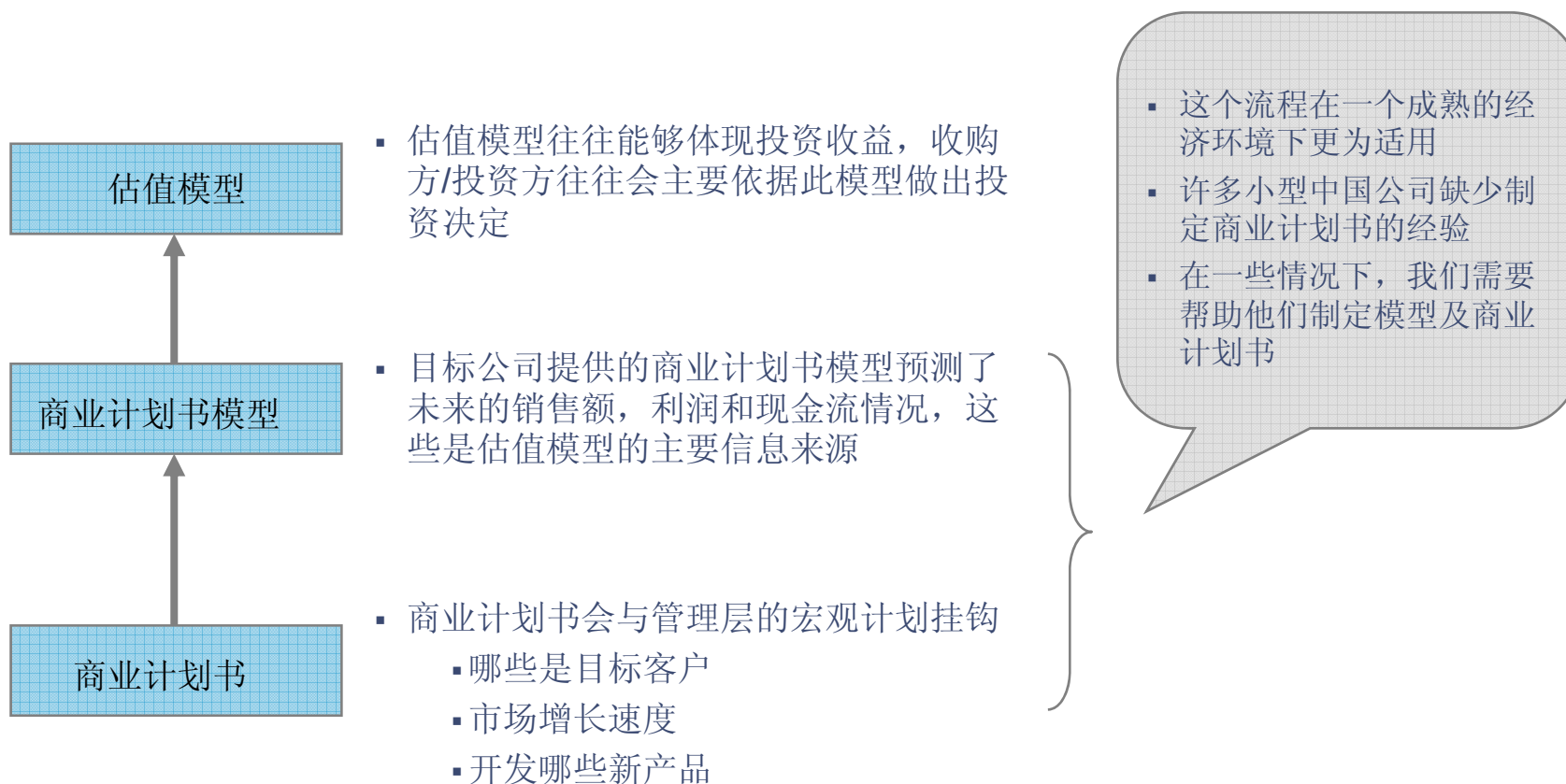
在商业尽职调查环节，主要解决和战略以及市场方面有关的问题



章节 2

商业尽职调查主要目的

商业尽职调查的首要目的是检验目标公司的商业计划书



商业尽职调查报告还可以体现如下内容：

背景信息

- 为投资者提供有目标公司和市场有关的关键信息
- 交易当中，提供贷款的银行对目标公司的了解远比收购方/投资方少得多，在此情况下，这些信息对于他们更为重要

远期战略问题

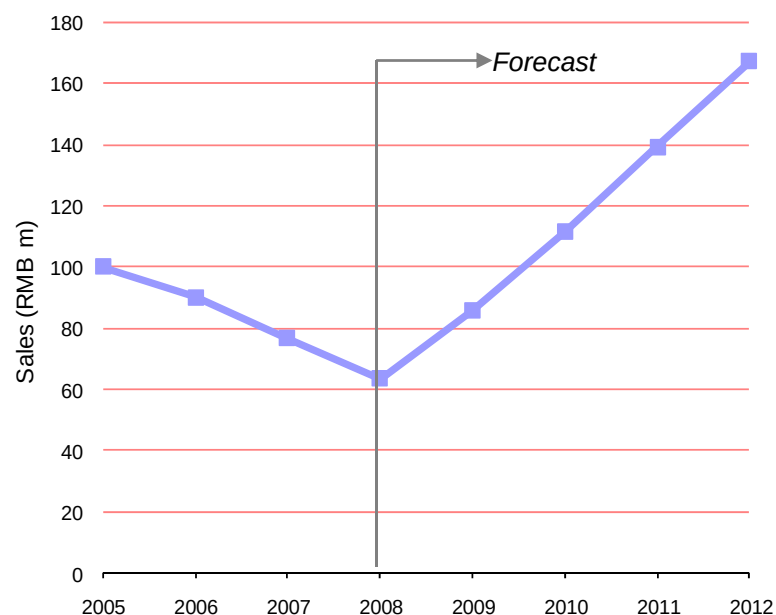
- 目标公司的商业计划书一般涵盖未来**3-5**年。然而，一些远期问题可能影响目标公司的长期整体价值，对于财务投资者和战略投资者来说都可能形成重大影响。例如如下一些问题：
 - 技术革新
 - 法制改革
 - 市场结构变更

管理层信誉

- 我们的报告是否支持管理层的观点？
- 协助验证管理层的观点与实际市场情况相符

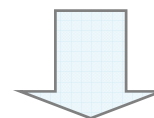
为了分析一份商业计划书，我们首先要理解其背后的假设

Target Company Historical and Projected Sales 2005-2012



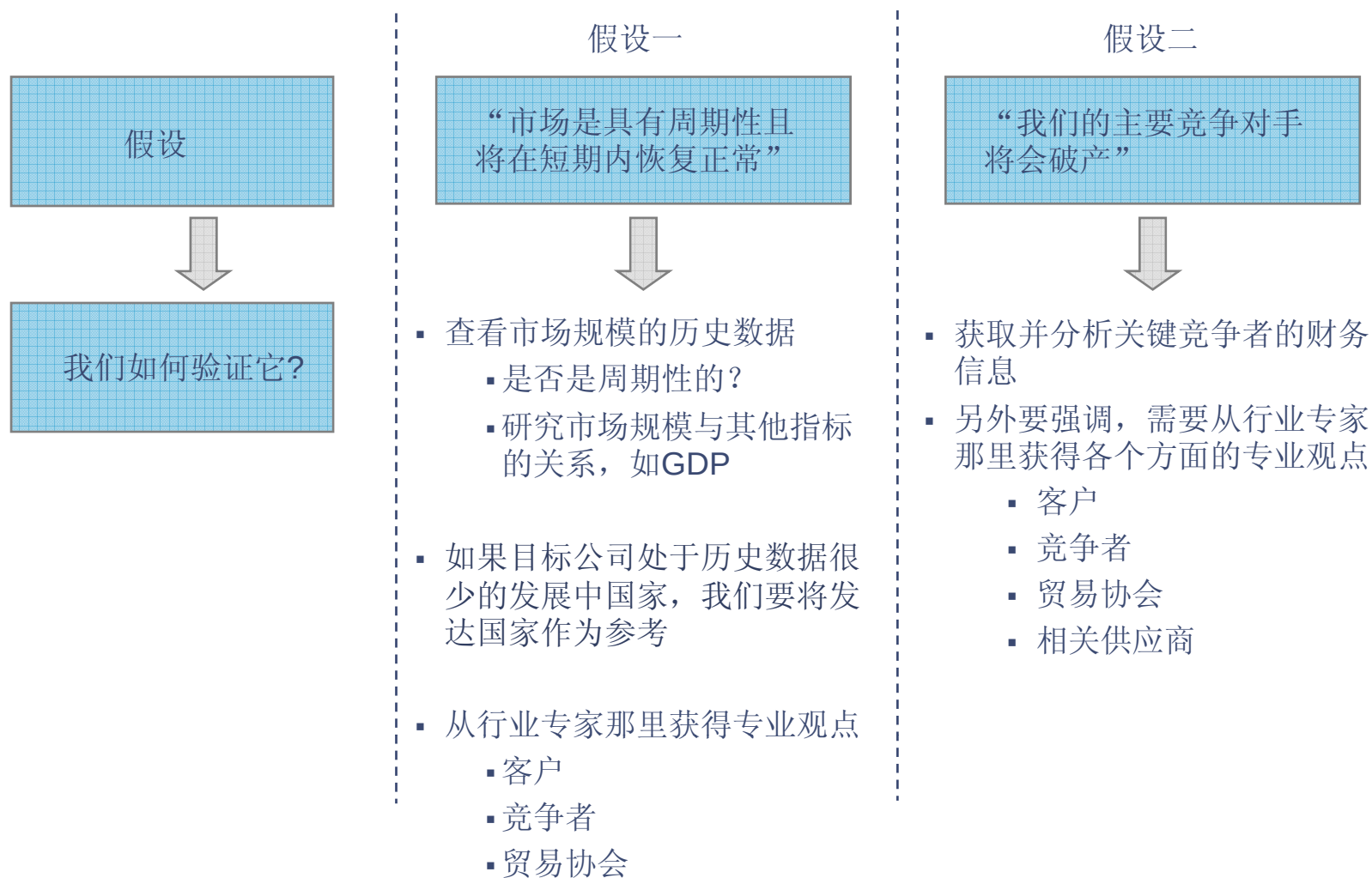
左图的销售预测应该如何分析与理解？

- 初看来，左图拐点处的巨大变化会有些难以理解
- 但事实上他可能由多个原因造成：
 - 新产品的推出
 - 竞争对手退出市场
 - 自然市场规律(如周期性市场)



我们需要在项目的前期就细致地理解公司管理层对此问题的看法

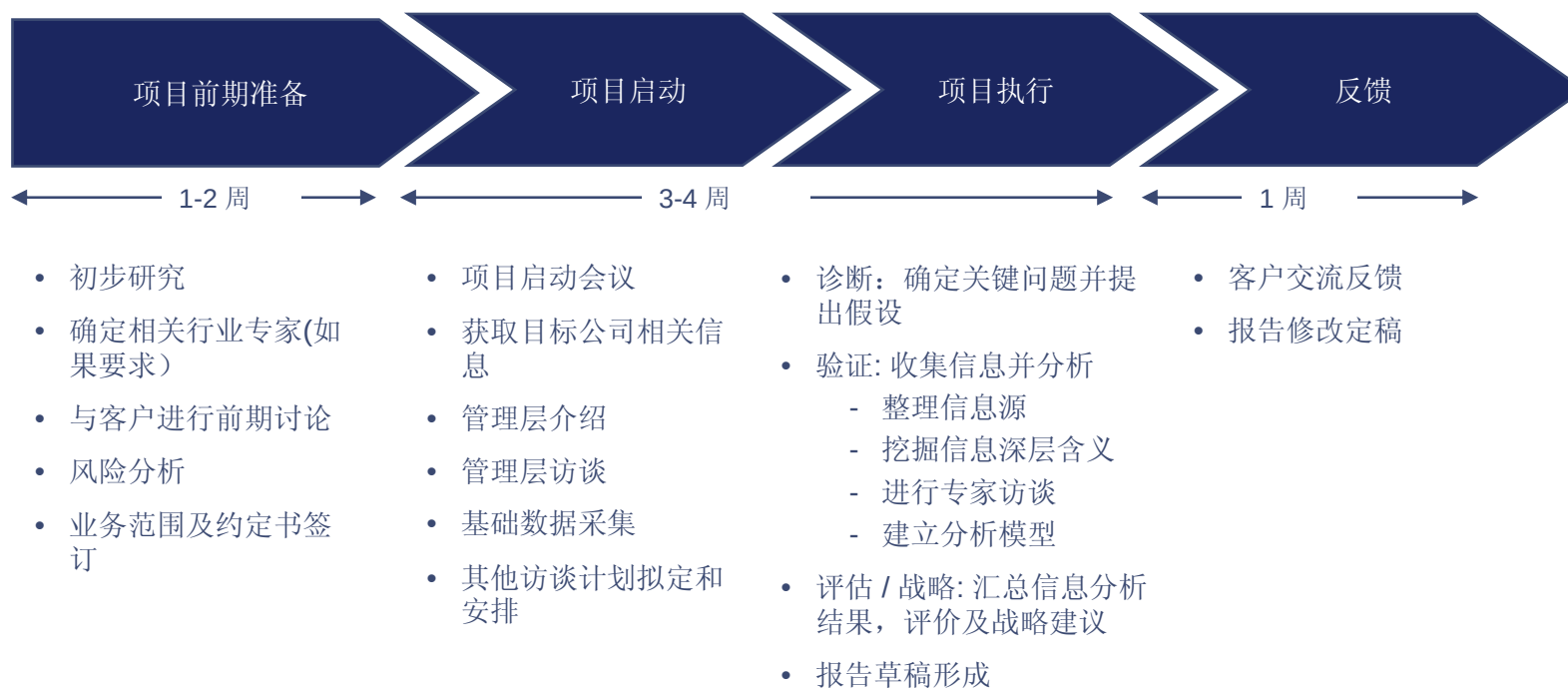
理解假设之后，我们要验证它的合理性 – 这也是商业尽职调查与财务尽职调查的主要区别



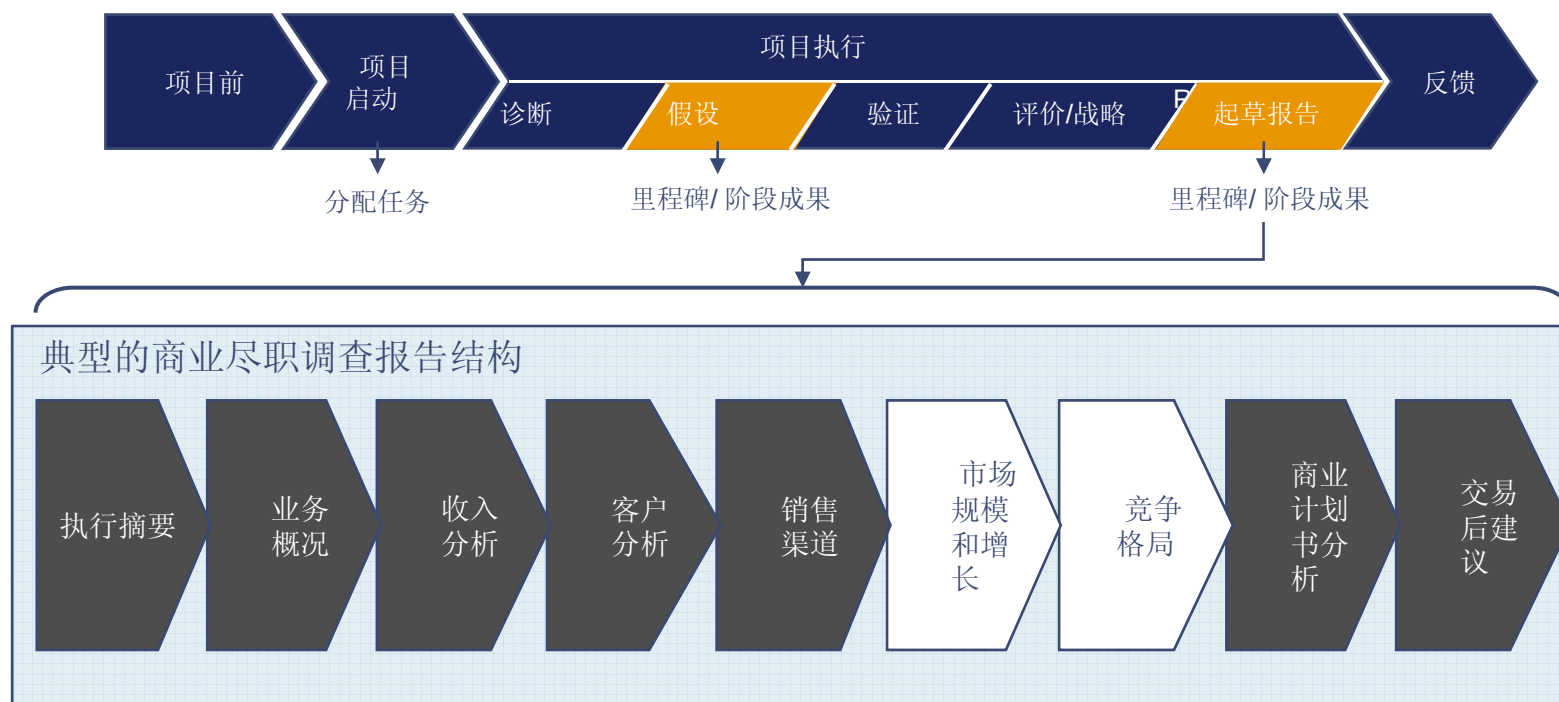
章节 3

项目流程

根据交易情况的不同，一个商业尽职调查项目通常用时3-6周



一个典型的完整商业尽职调查报告通常会包含以下模块：



章节 4

案例分析与说明

章节 4.1

案例一：市场前景分析

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/796040222044010212>