

## 一、法人、实控人、企业高管

### 1.访谈内容侧重点：

(1)与高层尽调进行访谈，判断其性格特点与行为习惯，得出将来履约态度的最直观的判断

(2)与高层尽调进行访谈，听取其对企业现状、未来发展的描述，判断企业是否可持续发展

(3)与高层尽调进行访谈，判断企业经营风险

(4)与高层尽调进行访谈，询问其是否知晓并同意此次融资业务

### 2. 问题提纲：

(1)老板的创业史：怎么进入这个行业的？/为什么创办这个企业？/基于什么样的机缘创业的？

(2)公司经营管理团队介绍，经营管理团队是否有足够的经验？

(3)公司业务现状、公司主营业务分布以及收入规模、产品市场占有率情况等。

(4)行业大体情况介绍：行业所处阶段？（新兴、成熟、衰退）、行业是否受以经济周期影响？行业的整体盈利情况？与企业盈利状况比较，自我评价企业的情况。行业内头部企业规模及市场占有率状况，是否为龙头企业？行业产能是否过剩？行业经营资质是否需有关部门审批？行业受法律政策限制或影响有多大？

(5)行业内主要竞争对手、竞争优劣势有哪些？了解行业竞争对手，特别是行业龙头是谁，有助于上网搜索行业分析。在行业中，企业的竞争优势在哪里（分析老板的经营思路）。与行业优势企业的差距（判断行业地位，和未来发展前景）。产品和原料价格走势（判断行业竞争情况）。产品的替代性（行业的外部竞争）。

(6)公司未来发展规划：现在的主业如何发展，现金牛如何做大。未来新的业务增长点如何考虑？目前有哪些新业务布局和投资，前景如何？

(7)现在关联企业的情况

(8)对本次融资是否知情、是否同意、将来是否在保理融资合同上签字盖章

## 二、企业的股权结构、治理和关联公司

1.

访谈对象：

根据企业情况，可由企业法人/实控人、总经理或分管投融资的高管、董办负责人、财务负责人面谈，具体的访谈人员可由企业确定。

2. 问题提纲：

(1)企业性质是什么？（民营、国有、股份、合资、独资、合伙、个体）

(2)股权结构是什么？谁控股？企业实际控制人是谁？

(3)股东以什么方式投资？是否到位？是否抽逃？

(4)是否有董事会？是否有独立董事？董事会是否在行使职权？董事会对管理层是否有足够的制约？

(5)企业的母公司、子公司、兄弟公司及其他关联企业有多少？股东的关联企业有多少？关联企业在社会的信誉如何？请提供关联企业清单。

(6)企业的关联企业与企业采购合同和购销合同的价格、数量、结算是否真实？是否符合市场行情？

## 三、企业管理与经营

1.

访谈对象：

根据企业情况，可由企业法人/实控人、总经理或分管投融资的高管、HR、财务负责人面谈，具体的访谈人员可由企业确定。

2. 问题提纲：

(1)企业的组织架构是什么？具体有多少人，设置什么部门，各部门的职责是什么？

(2)自我评价企业管理是否规范？企业的激励机制和用人机制是什么？企业文化是什么？

(3)近三年经营班子的目标是什么？是否完成？

#### 四、本次融资在企业内部的决策程序

1.

访谈对象：

根据企业情况，可能由法人/实控人、总经理或分管投融资的高管接受访谈。

2. 问题提纲：

(1)公司章程中对融资的决策程序是什么？

(2)本次融资是否由董事会、股东会进行决议？

(3)相关融资是否需要公告或通知上级集团？

#### 五、财务负责人/分管投融资高管

1. 访谈内容侧重点：

(1)与财务访谈，听取其对公司财务状况、经营情况的描述

(2)与财务访谈，就财务报表、经营指标、债务、资金筹措等情况的描述

(3)与财务访谈，就本次项目所涉及的基础贸易合同情况进行了解

2. 必问问题的问题提纲。

企业的财务人员一般对公司的掌握的较为广泛和深入，所以，本部分的问题提纲涉及到企业的方方面面。

(1)贵公司的合同是哪个部门签订、哪个部门保管的？请出示合同原件。

(2)与本次保理融资相关的基础贸易合同历史交易情况。

(3)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的上游采购具体是哪个部门负责，可否进行访谈？可否提供与采购商之间的结算凭证、银行流水？并请介绍一下这部分的做账情况。

(4)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的生产、仓储、物流是哪些部门负责的，可否进行访谈？可否提供相关生产工单、出入库单、物流单据和结算单据。

(5)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的面向客户进行履行/交付是哪个部门负责，可否进行访谈？可否提供合同履行/交付单据，比如，交付单、客户验收单、阶段验收单、监理报告、竣工验收单等。

(6)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的买方，其付款周期、付款流程、付款特点、如何结算（付款条件、买卖双方之间的手续办理）、买方是否按预算付款？

(7)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的买方的财务对接人是谁，联系方式，我们能否与对方面对面交流？

(8)本次做保理融资的应收账款预计什么时候会回款、如何保障按期回款。

哪个部门负责催回款，他对本此融资所涉及的应收回款的看法是什么？

(9)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的截止到现在的结算情况（累计付款额），其相关凭证是什么？

(10)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的发票情况。

(11)本次保理融资相关的基础贸易合同所涉及的银行流水记录、回款凭证、对账单都有哪些？

(12)是否有项目清单、合同台账？请提供明细。

(13)截止目前，应收规模有多大，请给出应收明细。一年以上账龄的应收账款有多少？应收账款坏账有多少？是否按财务制度规定计提准备？

(14)贵单位这些应收的入账情况？

(15)本次保理融资相关的买方对贵公司的应收，他们的应付，是否承认，是否已经入账，我们如何得知并进行验证了？可以确权吗？

(16)本次进行保理融资的借款用途是什么？

(17)还款来源是什么，如何保障还款？

(18)本次融资的融资周期是多长？

(19)可接受的资金成本是多少？

(20)如何合理进行资金安排与筹措，确保资金链不会断裂？

(21)目前是否有重大投资、重大项目在进行中，资金投入情况如何？

是否会出现资金紧张或资金链断裂的情况？

(22)您自己认为资金最紧张的是什么时候，现在是处于什么状态？

(23)可提供担保、措施是什么。

(24)目前还和哪些保理公司有合作？本次保理融资所涉及的应收是否在中登网上登记过？

(25)目前外债情况，请给出明细，是否存在集中还债的情况？

实控人是否在外借款，由公司做担保？

有无未入征信报告的借贷情况？

(26)如有向银行借款，是否有抽贷的可能？如有，怎么办？

(27)目前对外担保情况，请给出明细。

(28)企业可用于抵质押的资产有哪些？请给出明细。

(29)目前涉诉情况、行政处罚、被执行、失信的情况是什么，如不能回答，哪个部门具体负责，可否面谈？

(30)企业近三年的销售收入是多少？是增长、下降还是波动？原因是什么？

(31)企业主营业务是什么，各产品分类和销售占比是什么？

(32)企业近三年的利润总额和销售利润率是多少？是增长、下降还是波动？原因是什么？

(33)企业近三年的资产、负债、所有者权益是多少？资产负债率是否符合行业特征？

(34)企业近三年的经营性现金净流量是多少？现金净流量与利润总额之间的差额是多少？现金净流量小于利润总额的原因是什么？

(35)企业流动资产和流动负债是多少？流动负债与流动资产的差额是多少？流动负债过高是否有短贷长用的现象？

(36)目前在哪些银行开户，请给出明细。

(37)企业征信信用情况如何？有无逾期、违约记录，是什么原因，现在情况是什么？

(38)是否存在拖欠工资的情况？

(39)是否有拖欠税款的情况？

(40)自我评价企业的发展、经营与未来的状况。

3. 以下问题提纲，根据企业情况和行业特点进行裁剪

(1)货币资金中保证金存款和已冻结的定期存单存款有多少？货币资金与抽查的现金日记账、银行日记账、银行对账单是否相符？

(2)应收账款客户是否集中、单一？单一客户是否可能违约或取消合作？

(3)应收账款周转速度是否符合同业标准？

(4)应收账款增长额是多少？应收账款增长额与销售收入增长额之间的关系？

与利润总额之间的关系？

(5)存货明细是什么？存货结构是什么？一年以上产成品、半成品有多少？

(6)原材料的采购成本与市场价格之间的差额是多少？是否计提存货跌价损失？

(7)存货周转速度是否符合同业标准？

(8)存货增长额是多少？存货增长额与销售收入增长额之间的关系？与固定资产增长额之间的关系？与利润总额之间的关系？

(9)存货的结转方法是什么？对当期成本和利润的影响是什么？

(10)存货存放在场内还是场外？存货是否已在他行或第三人质押？

(11)预付账款明细？采购价格与市场价格比较？是否符合采购合同约定？

(12)其他应收款明细是什么？在同业中占比是否过高？有无与实收资本金额相近的大额其他应收账款？有无注册资本抽逃现象？有无大额资产转移现象？

(13)固定资产明细是什么？产权是否明晰？

(14)固定资产入账依据是什么？固定资产账面价值与实际购买价值是否相符？固定资产评估入账的依据是否充分？评估价值是否过高？

(15)固定资产是否已在他行或第三人抵押？

(16)固定资产折旧方法是否符合财务制度规定？对当期的利润影响是什么？

(17)设备是否为专用设备？是否已被淘汰？变现能力如何？

(18)在建工程的总投资多少？已投资多少？竣工验收还需投资多少？

(19)在建工程投入使用对未来销售收入、利润、融资需求的影响？

(20)在建工程是否已抵押？

(21)土地性质是什么？是否已缴纳全额土地出让金？是否先征后返？

地方是否有禁止转让或补交土地出让金后转让的要求？土地是否已抵押？

(22)固定资产是否已出租？出租合同的期限和付款方式是什么？

出租价格是否合理？承租人是否同意租赁人违约时解除租赁合同或将租金缴纳给银行？

(23)短期借款、长期借款、应付票据明细？各银行授信金额多少？授信余额多少？

到期日？利率水平？是否逾期？担保方式？

(24)是否有短贷长用现象？

(25)应付账款明细？应付账款期限是多少？一年以上应付账款有多少？是否已违约？是否有纠纷？

(26)应付账款增长额是多少？是否高于往年增长额？是否高于平时增长额？是否有调整经营性现金净流量的嫌疑？

(27)预收账款明细？预收账款金额与合同约定生产进度是否相符？是否已开出预收账款保函？

(28)企业营业税缴纳多少？企业进项增值税多少？销项增值税多少？

是否与税单相符？与报表销售收入是否匹配？

(29)企业是否享受各种税费减免政策？是否享受各种补贴？

(30)企业实收资本多少？注资方式是什么？是否抽逃？

(31)企业资本公积记账是否合理？固定资产评估增值是否符合市场价格？

(32)企业经营性现金流入量占销售收入比是多少？

(33)销售成本占比是否异常？是否存在少结转成本增加利润现象？

(34)投资收益率是否符合同业水平？投资收益中获得现金的比率是否正常？长期投资是否存在不良资产？

## 六、基础贸易合同、应收真实性访谈

1. 访谈对象：财务、销售、采购、生产、存储、交付部门负责人

2. 财务访谈问题提纲：

依据“财务负责人/分管投融资高管”问题提纲中有关合同、结算、回款、发票、应收等问题进行提问。



### 3. 售/业务负责人访谈问题提纲

(1)请描述一下贵公司的销售、采购、生产、交付的过程。

(2)贵公司的主要客户分布、前几大买方是哪些？

(3)与本次融资相关的合同签订方中买方是谁？其基本情况什么？联系人，联系方式？

(4)贵公司与本次融资相关的买方合作年限、其采购贵公司的采购额占贵公司的销售总额有多大，属于什么级别的客户？

(5)本次合同是什么时候签订的？谁签的，是否经过公开招投标，如是，在哪些网站上进行公示，请提供。

(6)贵公司与本次融资相关合同中提供的产品是什么？该产品是否为贵公司能提供的产品？销售价格是否公允？

(7)买方买贵公司的产品与服务是做什么用？

(8)这个合同是你们双方第一次合作吗？

(9)这个合同付款阶段、付款条件是什么？已经付了几期了，后面还有几期？

(10)与本次融资相关的合同目前执行进度是什么？哪个部门负责交付？如是贵部门负责交付，可否提供合同履行/交付单据，比如，交付单、客户验收单、阶段验收单、监理报告、竣工验收单？

(11)如是贵部门负责合同履行/执行，本合同是否有监理方，如有，具体是哪个企业？联系人是谁？

(12)如是贵部门负责交付，与本次融资相关的买方之间是否有过贸易纠纷、退货、推迟验收的情况？如有，是怎么解决。

(13)谁负责与本次融资相关的买方的催款？他对这些应收的回款是怎么看的，有信心吗？

(14)请提供销售台账明细。

#### 4. 采购、生产、仓储、物流负责人访谈问题提纲

(1)采购部分：与本次融资合同相关的供应商有哪些？

我们可否去实地查看并面谈？请提供与本次融资相关的贵公司向采购商采购的合同、验收、结算凭证和出入库单据？你们采购所采买的产品，是否为该供应商能提供的产品？你们所买回来的产品是你们为履行这个合同的生产所需零部件吗？

(2)生产、仓储部分：这个合同所要销售的产品，你们能生产吗？请提供与本次保理融资相关合同的生产工单？请展示还在生产过程中的半成品、成品。请出示半成品、成品入库和出库的单据。

(3)物流部分：请提供与本次保理融资相关的货运单、运费结算单。

#### 5. 设备安装、调试现场和建筑施工现场对问题提纲：

(1)您是业主方吗？您贵姓，部门与职务是什么？能告诉我，您的联系方式？

(2)您单位与XX（融资方）之间的合作时间有多长？

(3)能介绍一下本次合作具体情况吗，目前到什么阶段，进行了哪些验收和付款？

(4)您单位对XX（融资方）的服务是否满意？

(5)您是本项目的监理方吗？您贵姓，部门与职务是什么？能告诉我，您的联系方式？

(6)能介绍一下本次合作具体情况吗，目前到什么阶段，贵监理单位出过几份报告？

#### 6. 合同履行/交付部门访谈问题提纲

(1)目前与本次融资相关的这些合同，是处于什么执行进度？

(2)请描述履约交付的过程。

(3)能否提供：可否提供合同履行/交付单据，比如，交付单、客户验收单、阶段验收单、监理报告、竣工验收单？

(4)与本次融资相关的买方，有过贸易纠纷、退货、推迟验收的情况？

如有，是怎么解决？

(5)本合同是否有监理方，如有，具体是哪个企业？联系人是谁？

(6)能否提供历史交付记录？

以上访谈须全程录音、电子版纪要，并在访谈结束后，现场整理电子版访谈纪要：打印、并要求被访谈人签字确认。如被访谈人对纪要内容有异议，双方应重听录音，确认或修改确认后签字。