

第四章 企业还款能力尽职调查

企业还款能力(又称还款能力)是指企业偿还债务的客观支付能力,即借款到期时企业是否有足够的资金全额偿还欠款。在所有发生信贷违约的企业中,企业由于自身经营衰败在客观上造成无法偿还欠款是企业违约的最大原因,远高于其他违约原因。因此,对企业还款能力尽职调查的重要性也远高于其他方面的尽职调查。

企业还款能力尽职调查包括企业财务真实性尽职调查和企业经营能力尽职调查。其中,企业财务真实性尽职调查的重要性又高于企业经营能力尽职调查。这是因为企业的财务数据最能够真实反映出企业的经营状况和还款能力,财务状况优秀的企业,其还款能力也必定优秀。如果企业财务状况较差,即使企业经营能力反映出企业具有较强的发展潜力,也会存在较大的还款风险。

在企业财务真实性尽职调查中,全面核实企业财务数据真实性、还原企业真实财务报表最为重要。当前我国中小企业的财务数据粉饰和造假情况较为严重,如果不能准确调查企业真实的财务数据,还款能力分析就是会被错误地引导,并最终做出错误的信贷决策。

企业规模不同,还款能力尽职调查的重点也不同。第一,大企业与中小企业还款能力尽职调查所侧重的核心数据不同。对于大型企业来说,尽职调查人员应当重点查验其财务数据和账户资金流水往来情况,因为大型企业管理比较规范,制度比较严格。大型企业的账户资金往来往往反映了企业的经济实力、营业收入、利润状况、纳税状况、原材料供应情况、销售情况等真实的情况,尽职调查人员根据这些数据就可以大体了解企业的还款能力。而中小企业由于企业与个人的账

户不分，企业运营和交易的资金很多打到了企业实际控制人自己的账户上，财务报表非常不规范，不签合同不开发票，企业本身的财务数据和资金流水情况往往不能全面说明问题，只能作为部分的参考。因此，对中小企业还款能力调查时，除调查核实和推导其财务数据真实性外，还要重点关注企业的其他重要数据，包括水、电、气用量的数据，社保数据、纳税数据等，这些数据相对来讲作假程度更难。例如，一个生产型企业的水、电、气用量较少，单位用电、用水量远低于行业平均水平，或者出现较大的波动，即便财务报告反映企业的经营业绩再高，也非常值得怀疑。

第二，对中小企业现场勘查的重要性远远高于大企业。中小企业的资源有限，实地勘查花费的时间较少，往往能够起到事半功倍的效果。一个中小企业的财务报表可以造假，但是其生产设备、工人、存货、办公条件以及工作人员数量、能力都较难作假，实地勘查能够发现和验证企业的真实还款能力。

第三，大企业看管理层整体能力，中小企业看企业实际控制人个人能力。大型企业多从事关系国计民生的重要行业，国家法律监管比较严格，其自身管理也比较规范，决策基本需要管理层集体通过，因此整个管理层的素质和能力决定了整个企业的经营水平和还款能力。相对来讲，中小企业大多从事一些门槛比较低的行业，核心竞争力并不强，要想在竞争中脱颖而出，企业实际控制人的经营能力、管理能力就必须很强。

第一节 企业财务真实性尽职调查

在对企业会计科目的真实性调查时，一些重要的会计科目的真实性必须逐一核实。这些重要的会计科目包括：营业收入（业务收入）、销售成本、应收账款、

其他应收账款、货币资金、固定资产、存货、银行借款、应付账款、其他应付账款等科目。

1. 营业收入真实性调查

如果将还款能力各项财务因素按重要性排序的话,企业营业收入是判断企业还款能力的最重要指标。只要把被调查企业的真实营业收入核实清楚,企业的还款能力在很大程度上就已经浮出水面。大多数情况下,企业只要有营业收入和现金流,即便企业整体亏损也基本能够保证偿还一定程度的短期债务。因此,应投入较多时间和精力交叉检验其数额的真实性。

在实践中,有许多中尽职调查方法验证一个企业营业收入的真实性。这些方法主要包括:

1) 原始单据法

原始单据法最为简单的一种核实方法,其前提是企业对销售或出货做了纸质或电子版的记录,通常尽职调查人员可以通过销售明细账与发货单的抽查比对销售收入进行核实。例如:某企业对其每月销售做了明细账记录,尽职调查人员可累加近6个月销售推算全年销售,对于淡旺季明显的企业,尽职调查人员可抽查旺季平均销售、淡季平均销售推算全年销售,同时,尽职调查人员可抽查期间任一月份或周的出货单与销售明细账对比,进一步证实该销售明细账是以出货单为依据真实编制的。

2) 生产推算法

询问企业的工人数量,向企业实际控制人和工人分别咨询计件工资的提成或者按小时核算的价格以及工作时间、每月的电费单、包装等辅助材料支出数量或者金额等内容。每月消耗的原材料数量扣除必要的损耗后,除以单个单品的重量,

就可以得出产品的总产量，结合其销售单价就可以估算出理论销售额，与企业提供的月销售收入进行比较；尽职调查人员也可以用月支付的工人工资和计件提成单价估算出月产塑料制品数量，核对单个产品的价格乘以估算的月总产量是否与月销售额吻合。

3) 应收账款法

该方法适用于具备较稳定结算账期的企业， $\text{应收账款余额} = \text{账期内的销售额} \times \text{赊销比例}$ ，则 $\text{账期内的销售额} = \text{应收账款余额} / \text{赊销比例}$ 。例如：某生产企业结算条件为第三个月支付第一个月货款，该企业的赊销比例为 100%，假设企业近一月应收账款余额为 500 万元，账期内（2 个月）的大致销售额=1000 万元，从而推算大致的全年销售为 6000 万元。同时，该方法要求企业的回款周期相对稳定，而大多数企业均存在下游企业结算不及时的情况，因此，准确度受到一定程度的影响。

4) 能耗分析法

(1) 以能耗计算产出推算收入。能耗包括企业的水电气等。

例如， $\text{开机时间} = \text{期间用电度数} / \text{电机功率}$ ，如得知生产线每小时的产品生产数量，则可得出期间产品生产总数量。例如：一台 110T 冲床单机功率 11 千瓦，观察或访谈得知企业每小时生产产品 180 个，通过查看电费单据，最近一月用电量 2200 度，则该台冲床当月开机时间为 $2200 \text{ 度} / 11 \text{ 千瓦} = 200 \text{ 小时}$ ， $180 \text{ 个/小时} \times 200 \text{ 小时} = 36000 \text{ 个}$ ，最后结合单品价格即可得到当月大致销售收入。如果企业的主要能耗为天然气、自来水等，尽职调查人员则同样需要找到能耗与销售收入之间的关联关系。

(2) 能耗分析法：

尽职调查人员可以查看企业能耗是否符合其经营但旺季的特点,是否与往年的产量或销售收入匹配。例如,去年企业单位产量的耗电量是 1000 瓦/个,但今年经过推算单位产品耗电量却只有 800 瓦/个。那么只有在企业大规模提供生产效率才能够实现如此大的改善,否则,很可能在产量和销售收入上作假。如果客观如此,现场访谈时可了解企业是否有明确的原因大幅度提高了生产效率。此外,可以将近三月能耗与去年同期做对比,此方法仅能推测出企业的经营规模相比往年是利好、下滑或平稳。

5) 工资推算法

主要适用于实施计件工资或提成工资的企业,关键在于掌握其计件及提成的计算方法,通过工资表或提成情况推算出经营规模。例如:尽职调查人员经过现场访谈或内部经营制度调查发现,企业的业务人员提成为销售额的 3%,如当月该企业业务团队提成总额为 3 万元,则当月企业总体收入约为 100 万元。

6) 局部推测整体法

如果企业某一下游企业或某一产品的销售收入易于核实,通过其口述该下游企业或该产品的销售占比反推销售收入。例如:某一贸易公司的下游企业为国有大型百货超市,近 6 个月开票销售为 600 万元,企业负责人访谈或通过存货占比得知,该下游企业销售占总销售比例约 20%,则企业近 6 个月总销售约为 3000 万元。

7) 银行流水法

该方法的核心在于对银行流水的加工与分析,首先是证实银行流水的真实性,再进行技术性处理,如剔除银行流水大额进出账、关联交易账,对银行流水是否符合企业经营模式特点做出判断,最后,加总银行流水贷方发生额得出期间回款

销售收入。此外，如果企业上游采购的账务支出较为规范，尽职调查人员可以通过加总借方发生额再结合毛利反推法得出期间销售收入。

8) 合同推定法

该方法就是查阅企业所有历史销售合同，借以推定企业的销售收入是否真实。

在查看合同时，要检查：

- (1) 合同必备八要素是否齐全；
- (2) 甲乙双方签章是否齐全；
- (3) 合同是否原件。

在进行合同推定时，还必须小心检验、分析合同的真实性。一般情况下，伪造的合同往往内容简单，对双方责任、义务较少描述，对产品质量、服务等重要的合同要素也不做要求或极简单描述，没有签字只有盖章，没有骑缝章等等，这些都是伪造合同经常出现的特征和疑点。

9) 发票推定法

该方法就是查阅企业所有销售发票或增值税发票，借以推定企业的销售收入是否真实。在查看销售发票时，要检查：

- (1) 发票的购货方与合同的购货方是否一致；
- (2) 确认收入的金额与开票金额是否一致；
- (3) 发票的开票项目是否与合同的购货清单一致；
- (4) 确认收入的期间与开票时间是否一致；
- (5) 确认收入的二级科目与发票的购货方是否一致；
- (6) 确认收入的二级科目与合同的购货方是否一致；

(7) 以上如有不一致，尽职调查人员需向企业询问原因，将原因记录在核查备注中。

10) 收款推定法

该方法就是查阅企业所有收款凭证，借以推定企业的销售收入是否真实。在查看收款凭证时，要检查：

- (1) 付款单位/人是否与合同购货方、发票购货方一致；
- (2) 收款金额与合同约定的金额是否一致；
- (3) 收款的分期是否与合同约定的一致；
- (4) 收款的银行回单摘要是否与收入项目或业务性质一致；
- (5) 以上如有不一致，尽职调查人员需向企业询问原因，将原因详细记录。

11) 经营痕迹法

企业的经营痕迹无处不在，该方法需要尽职调查人员不断地去发现与应用。例如，根据制造类企业生产过程中的废料推算销售，根据贸易类企业墙面的业绩展示表或任务表推算销售，根据餐饮类企业的日均一次性餐具使用数量、人均消费水平推算营业额等。

12) 口头询问法

在电话沟通、现场评估过程中，尽职调查人员可以间隔穿插询问淡季销售额、旺季销售额、每天/每周/每月销售额、近期销售额等，以此交叉检验企业各种口头叙述的销售收入折算为全年销售收入后是否相互吻合。

13) 外围信息法

通过外围非关联第三方得知企业大致销售规模,例如制造类企业的上下游企业均有可能知晓企业大致收入规模,尽职调查人员可通过随机给几个企业重要客户打电话,了解企业的销售额,并根据占比推算企业的实际总销售金额。

在实践中,对一家企业营业收入进行真实性调查,不需要完全采用上述所有方法,而是根据具体情况,采用其中部分方法,能够起到多方法交叉检验,满足调查需求即可。否则,如果一个项目采用过于复杂的调查手段交叉检验,就会影响整个尽职调查工作的进度和效率。

2. 销售成本真实性调查

销售成本真实性调查的一些方法与营业收入真实性调查非常相似,调查的方法包括:

- 1) 原始单据法。通过采购明细账与进货单的抽查比对销售收入进行核实。
- 2) 毛利反推法。通过企业的销售收入与毛利率反推销售成本。
- 3) 能耗分析法。以能耗计算产量,再结合单品成本即可得到当月大致销售成本。
- 4) 举一反三法。根据上游主要供应商的采购金额和占有所有采购金额的比例,推导企业的总销售成本。
- 5) 银行流水法。根据银行流水的借方发生额得出期间销售成本的支出金额。
- 6) 合同推定法。根据企业所有历史采购合同,借以推定企业的销售成本是否真实。
- 7) 发票推定法。查阅企业所有进项发票,借以推定企业的销售收入是否真实。

- 8) 经营痕迹法。根据企业经营痕迹推算其销售成本。例如生产废料等。
- 9) 口头询问法。通过访谈验证企业的销售成本。
- 10) 外围信息法。通过对其上游供应商调查验证企业销售成本。
- 11) 生产场地验证法。到企业生产现场根据企业的生产流程，了解企业生产各环节成本核算方法和步骤，确认公司报告期成本核算的方法是否保持一致。
- 12) 获取主要产品的成本明细表，了解产品单位成本及构成情况，包括直接材料、直接人工、燃料和动力、制造费用等。报告期内主要产品单位成本大幅变动的，应进行因素分析并结合市场和同行业企业情况判断其合理性。

3. 期间费用真实性调查

- 1) 取得营业费用明细表，结合行业销售特点、公司销售方式、销售操作流程、销售网络、回款要求、售后承诺（如无条件退货）等事项，分析公司营业费用的完整性、合理性。
- 2) 对照各年营业收入的环比分析，核对与营业收入直接相关的营业费用变动趋势是否与前者一致。两者变动趋势存在重大不一致的，应进行重点核查。
- 3) 取得公司管理费用明细表，分析是否存在异常的管理费用项目，如存在，应通过核查相关凭证、对比历史数据等方式予以重点核查。
- 4) 关注控股股东、实际控制人或关联方占用资金的相关费用情况。
- 5) 取得财务费用明细表，对公司存在较大银行借款或付息债务的，应对其利息支出情况进行测算，结合对固定资产的调查，确认大额利息资本化的合理性。

4、应收账款真实性调查

- 1) 取得应收账款明细表和账龄分析表、主要债务人及主要逾期债务人名单等资料，并进行分析核查。了解大额应收款形成原因、债务人状况、催款情况和还款计划。
- 2) 抽查相应的单证和合同，对账龄较长的大额应收账款，分析应收款发生的业务背景，核查其核算依据的充分性，判断其收回风险。
- 3) 取得相关采购合同，核查大额预付账款产生的原因、时间和相关采购业务的执行情况。调查应收票据取得、背书、抵押和贴现等情况，关注由此产生的风险。
- 4) 结合公司收款政策、应收账款周转情况、现金流量情况，对公司销售收入的回款情况进行分析，关注报告期应收账款增幅明显高于主营业务收入增幅的情况，判断由此引致的经营风险和对持续经营能力的影响。
- 5) 判断坏账准备计提是否充分、是否存在操纵经营业绩的情形。
- 6) 分析报告期内与关联方之间往来款项的性质，为正常业务经营往来或是无交易背景下的资金占用。

5、其他应收款真实性调查

- 1) 一般企业会将投资、开办费、前期亏损或待摊费用支出暂列其他应收款。因此，进行尽职调查时，应具体查询有关内容，评析会计处理是否合适，并作出合适的建议会计调整。
- 2) 取得明细表，并查阅其他应收款的组成。

- 3) 查询内容，回收情况，评析其他应收款提取的坏帐准备是否足够。
- 4) 对应列入费用的其他应收款作出转入损益的建议会计调整。

6、存货真实性尽职调查

- 1) 查阅存货清单。
- 2) 分析存货周转期，存货周转期反映了市场销售情况、资金周转情况。
- 3) 找出积压、毁损、滞销、过时以及有变现问题的存货，确定提取的准备是否足够，并提示。
- 4) 查询存货的计算方法，确定计算方法是否合适。
- 5) 对存货量庞大、在企业资产中占比较高的应考虑进行盘点。

7、银行存款真实性调查

- 1) 取得或编制货币资金明细表。
- 2) 通过取得公司银行账户资料、向银行函证等方式，核查定期存款账户、保证金账户、非银行金融机构账户等非日常结算账户形成原因及目前状况。对于在证券营业部开立的证券投资账户，还应核查公司是否及时完整地核算了证券投资及其损益。
- 3) 抽查货币资金明细账，重点核查大额货币资金的流出和流入，分析是否存在合理的业务背景，判断其存在的风险。
- 4) 核查大额银行存款账户，判断其真实性。
- 5) 分析金额重大的未达账项形成的原因及其影响。

6) 关注报告货币资金的期初余额、本期发生额和期末余额。

8、 资产真实性调查

- 1) 查阅企业房产，土地使用权，以及主要生产经营设备等固定资产的权属凭证、相关合同等资料，确认企业是否具备完整、合法的财产权属凭证。
- 2) 分析固定资产折旧政策的稳健性以及在建工程和固定资产减值准备计提是否充分，折旧有否按照设定的折旧提取方法和折旧率计算，并已入帐。
- 3) 调查有否应报废或须要提取减值准备的机器设备。
- 4) 查阅企业商标、专利、版权、特许经营权等无形资产的权属凭证、相关合同等资料，查看到期情况、年审情况，确认其真实性。
- 5) 在固定资产占总资产较大、机器设备较多的企业，应考虑进行实地盘点。

9、 应付帐款真实性调查

- 1) 取得应付款项明细表，了解应付票据是否真实支付、大额应付账款的账龄和逾期未付款原因、大额其他应付款及长期应付款的具体内容和业务背景、大额应交税金欠缴情况等。
- 2) 分析应付帐款是否有大幅度的变化，或者是否与企业采购成本的变化严重不符。询问财务负责人，并查阅付款凭证，查阅有否未入帐的负债和应付账款。

10、 银行借款真实性调查

- 1) 取得企业在央行征信中心的企业征信报告,查阅并与其他文件进行对比分析。
- 2) 取得和查阅明细表,明细表应注明利率、还款期、抵押、承诺等情况。
- 3) 查阅公司主要银行借款资料,了解银行借款状况,公司在主要借款银行的信用评级情况,是否存在逾期借款,有逾期未偿还债项的,应了解其未按期偿还的原因、预计还款期等。
- 4) 查阅贷款合同,了解有否资产抵押和担保。
- 5) 测算贷款利息是否已足额提取,并已入帐。
- 6) 对比企业财务报表中的财务费用,与其他文件数据对比是否吻合。
- 7) 查阅有否违反贷款合同条款的情况(注:违反贷款合同可导致银行要求提早还款或停止信贷,使被调查企业出现资金周转问题)。

11、 企业相关人员的财务能力调查

在对中小企业借款时,由于企业账目和企业实际控制人账目存在紧密的关联性,或者企业实际控制人或企业负责人签订了还款的无限连带责任书,这时,也需要对企业实际控制人的财务能力进行调查,调查包括:

- 1) 取得企业实际控制人和其他相关人员的央行征信中心个人征信报告,查阅并与其他文件进行对比分析。
- 2) 与企业财务存在关联度或签订无限连带责任书的企业实际控制人、法人、总经理的家庭日常收入状况、家庭日常支出状况。

- 3) 企业实际控制人、主要负责人的尚未结清的个人借款情况。
- 4) 相关人员的资产情况，例如房产情况、投资情况等。
- 5) 综合判断实际控制人的个人还款能力。

二、企业银行流水真实性调查

企业的银行流水包括对私和对公流水，两者的基本要素没有太大差异，主要内容包括账号、户名、交易日期、借方金额（支出）、贷方金额（收入）、交易摘要、交易对象等内容。

中国农业银行
金穗借记卡明细对账单

打印机构: [REDACTED] 打印日期: 2013年01月07日 页码: 1

姓名: [REDACTED] 卡号: 9559980030557354310 账户序号: 0000 币种: 人民币
 上期积分: 0.00 本期积分: 0.00 上期转入积分: 0.00
 本期消费积分: 0.00 本期奖励积分: 0.00 本期调整积分: 0.00

日期	地点	摘要	存入	支出	余额
20120901	网上银行	转存	198000.00		198000.50
20120901	网上银行	转账		80000.00	118000.50
20120901	网上银行	转存	260000.00		378000.50
20120901	网上银行	网银转账		152000.00	226000.50
20120901	网上银行	网银转账		80000.00	146000.50
20120902	网上银行	网银转账		61800.00	84200.50
20120902	网上银行	网银转账		82080.00	2120.50
20130103	网上银行	转账	320000.00		322120.50
20130103	网上银行	现支		100000.00	222120.50
20120902	网上银行	转账	170600.00		392720.50
20120902	网上银行	网银转账		5800.00	386920.50
20120902	网上银行	贷款	66000.00		320920.50
20120903	网上银行	网银转账		186800.00	134120.50
20120903	网上银行	网银转账		45800.00	88320.50
20120903	网上银行	贷款		10000.00	78320.50
20120903	泉州火银支行	转存	250000.00		328320.50
20120903	网上银行	网银转账		30000.00	298320.50
20120903	网上银行	网银转账		138000.00	160320.50
20120903	网上银行	转账		43000.00	117320.50

对于企业流水的尽职调查是现场还款能力调查的重要环节，现金流是借款企业的第一还款来源，更是对借款企业信息发掘的有效途径，同时还是最后风险保障的措施。所以，尽职调查人员务必要对流水有清晰的认识，

重视对流水数据收集和真伪判断。同时，在调查中小企业流水时，必须同时获得企业流水和实际控制人的个人流水。因为如果企业出现违约，而实际控制人事后转移资金，银行的贷后保全等措施基本就无从下手了。

1、物理判断流水真伪

- 1) 要求企业提供原件。
- 2) 查看是否有银行业务章。
- 3) 纸张：很多银行的流水都用专门的纸张进行打印；
- 4) 银行名称、账号、户名、起止日、打印页码等等重要信息是否完整和准确，可以通过电话银行验证真伪性；银行公章是否清晰和正常，可以通过向银行拨打电话询问企业是否在那里打过流水。经验丰富的尽职调查人员会收集各个银行的流水格式以及银行业务章的格式。同一家银行业务章格式基本一致，如工商银行自动打印系统的章，每页下面的章是自动生成的，每页的 12 位编码都是不一样。
- 5) 如果流水是网银拉出来的 EXEL 版本，一定要有网银截屏进行比对或者去网点加盖业务章。尽职调查人员一定要现场截屏。

2. 结息日判断流水真伪

查看流水有没有结息日。流水单上均反映企业在一、三、六、九、十二月的每月 21 日结息状况。银行活期结息都是按照利息积数计算。利息=累计计息积数×日利率。其中累计计息积数=计息期间内每笔计息积数余额合计数，再计算每笔计息积数=每笔余额账户留存天数*该笔余额数。通过上

述计算公式，尽职调查人员可以计算出季度利息，判断计算出的结果与实际发生的结息差异大不大，在确认方法正确的情况下来判断流水的真伪。

3. 交易频率判断真伪

查看流水中一定周期内企业的交易次数是否与生意资金往来的基本规律相符。例如一个超市的流水每日的现金存取只有几次，这个与其生意的资金往来规律不太符合，需要询问其原因，分析其解释的合理性。

4. 交易金额判断真伪

查看流水中的交易金额是否有异常。

- 1) 是否有与日常结算明显不符的资金往来，或者与企业日常交易规模不符的大额资金往来，例如流水中日常交易金额都在 5 万以内，有一笔 50 万的交易，就需要关注；
- 2) 是否有时间规律相同、金额相同的较大资金入账。如有上述情况，需要和企业询问具体的交易对象和原因。

3) 交易对象判断真伪

查看流水中每笔交易对象，是否有与日常经营无关的交易对象。和经营相关的交易对象有上下游企业，这些都属于正常，与日常经营无关的交易对象例如小贷公司、投资公司、信托公司、金融公司或其他公司和个人等，就必须向企业询问具体的交易原因。

4) 总交易量判断真伪

- 1) 企业在一定周期内所有的进账或出账交易量，比较粗略的反映企业的流量规模；
- 2) 通过对流水进行筛选，统计一定周期内与企业生产经营相关的进账或出账交易量，比较客观的反映企业的真实交易流量；
- 3) 通过对筛选后的月度进出帐交易量对比分析，能够直观反应其资金回笼周期及淡旺季。

5. 流水特征与企业经营业务、经营模式匹配性判断真伪

有些行业企业流水的特征非常明显，如果企业的流水特征与行业其他企业有明显差异，就应该引起高度注意。例如货代公司，行业特征是分散的企业，每笔进项不会太大，每天资金进出频繁，笔数较多。出项一般支付上游运费、代理费，通常单笔金额会大一些，这些特征是这个行业应该反映的客观状况。如果这个行业的企业流水都是大额进出，就要质疑其中原因。

三、流水反映的信息

通过对银行流水进行一系列分析，从中可以挖掘一些信息，提炼出重点关注的事项，主要有以下方面：

- (1) 分析是否有隐性负债可能

通过对流水中交易金额和交易对象的核查,尽职调查人员可能会发现企业存在一些未反映在银行征信报告中的负债,例如消费金融、小贷公司、P2P 机构或民间机构等借款,这样可以更进一步了解企业的外部风险、诚信度、真实负债水平和还款压力。

(2) 分析交易量与销售额是否匹配

通过对企业流水交易量的筛选分析,将月度 and 年度流水数据与企业月度和年度销售额进行对比,一般而言两者匹配度在 50%-100%为正常,如果低于 50%,可能原因有:流水不是企业实际流水、企业的结算方式有部分现金或承兑、销售款回笼周期过长等原因;如果过高,例如达到 200%,可能原因有:低估销售额、存在其他生意或虚增交易流水。无论过高或过低,都需要和企业进一步沟通,弄清真实原因,揭示其隐藏的风险因素。

(3) 分析日均余额与月还款额是否匹配

通过对流水的日均余额分析,与月还款额进行对比,一般而言,该比例大于 1 较好,在低于 1 的情况下,越小说明企业还款压力越大,例如某企业日均余额 1 万,每月还款 5 万,无其他还款来源补充情况下,一般而言还款压力较大。

(4) 分析交易对手情况

有些银行的流水注明交易对手及账号,可查看企业下游质量、规模,哪些客户每月固定回款等。

（5）分析企业经营和员工稳定性

如果流水里有固定每月对员工的工资、奖金发放，可查看每月的工资奖金有没有增减，有多少员工，每月员工有没有大幅的波动等，推断企业经营的稳定性、人员的稳定性。

（6）分析企业业务稳定性

如果流水里有水、电固定扣款，可查看近半年来水电费的支付是否都正常，与去年同期变化情况，有没有大的波动或下降，来推断企业经营的稳定性。

第二节 企业经营能力尽职调查

企业经营能力尽职调查是指通过对企业运营风险状况、企业经营管理能力和发展水平、企业发展战略等反映企业还款能力的非财务状况的调查。

企业经营能力尽职调查是调查企业还款能力的重要辅助手段，这是因为：第一，弥补企业财务信息失真。

鉴于目前的现实国情，中小企业财务信息失真度较高，无财务报表或报表粉饰情况非常普遍，有的根本没有报表甚至凭证，很多企业无法通过财务数据还原真实财务报表和辨别还款能力，这些问题是导致中小企业融资困境的根源之一。由于中小企业存在上述特点，金融机构需要通过多种渠道搜集到的大量有关企业非财务经营信息，弥补财务信息失真或缺带来的影响。第二，辅助评估还款能力。

企业经营能力尽职调查能够与财务真实性调查相互印证、相互补充、为信用评估和决策提供充分和必要的依据。

一、企业运营风险尽职调查

如本书第二章所述，对企业运营风险尽职调查是按照企业的供给、生产、销售、分析和管理层能力等方面对企业进行全面的尽职调查。尽职调查分析方法在第二章已经全面论述，在此不再赘述。尽职调查的具体手段主要包括：

1. 对企业供给情况的调查

- 1) 对企业供给情况调查时，应与企业主要供给方联系，例如联系前 5 大供给方，核实供给原材料的数量、金额、交易条件的真实性。
- 2) 查看企业物流单和存货情况，核实企业进货的金额、数量等是否匹配。

2. 对企业生产情况的调查

- 1) 对企业生产情况调查时，应盘点并推算企业的生产设备与企业生产产品、销售收入的匹配度。
- 2) 通过对生产人员、工人的数量、工时、工作效率进行调查，推算企业生产产品数量和销售收入的匹配度。
- 3) 通过对生产人员和工人的随机询问，判断企业生产人员的真实性。
- 4) 通过对水电气使用量、费用单据的调查，推算企业生产情况的真实性。

3. 对企业销售情况的调查

- 1) 对企业销售情况调查时，应与企业主要客户取得联系，例如联系前 5 大客户，核实客户购买的数量、金额、交易条件的真实性。
- 2) 查看企业物流单和存货情况，核实企业存货、出货的金额、数量等是否匹配。

- 3) 了解行业的总体销售情况，对比企业销售占比、客户情况分布、客户采购量、客户集中度等合理性。
- 4) 了解企业的主要竞争对手和其销售情况，对比企业销售占比、客户情况分布、客户采购量、客户集中度等合理性。

4. 对企业分销情况的调查

- 1) 调查企业的运输单据和运输工具，查看其运输方式的稳定性和运输价格变化。
- 2) 调查企业的分销方式，与本行业的其他企业对比，判断其分销的优劣。

二、企业经营管理能力和水平

1. 企业的股东架构、管理架构合理性和能力调查

- 1) 调查企业实际控制人和重要经营管理人员在本行业的从业时间，判断企业在本行业的从业经验。
- 2) 调查企业的股东架构的合理性和稳定性，最大股东和各小股东的各种优劣势，由于这些优劣势已经对企业的经营管理带来的影响，以及未来有较大可能带来的影响。
- 3) 调查企业的股权是否过于分散，股东是否可能失去控制权，企业被内部人（即管理者）所控制。
- 4) 着重调查股东之间是否和谐和配合，是否对公司投入了和将投入多少资源，是否存在较大的矛盾，是否可能或即将调整股东结构，调整股东结构（尤其是某个或某些股东退出企业）的深层次原因是什么，最终判断企业的股东架构对企业发展是否带来根本性影响和影响程度。

- 5) 调查企业的管理组织架构的合理性和稳定性，调查企业在各重要岗位的人员背景、知识结构、经营管理经验和水平，判断企业的经营管理优势和短板，以及与同行业或同规模企业对比的优劣。调查企业的主要管理人员的稳定性和忠诚度，其薪金待遇和同行业之间的对比情况，是否有股权激励等措施。
- 6) 调查企业内各利益集团的关系是否协调。包括对经理层与其他员工的激励，以及对高层管理者的制约机制是否健全。

2. 企业经营管理健全度和发展能力

- 1) 调查企业内部管理制度是否形式规范、内容规范、程序规范，企业的全体员工是否受到管理制度的约束，企业管理制度是否相对稳定，是否朝令夕改，失信于员工。
- 2) 调查企业在运营各环节的各项规章管理制度的健全度和严谨度，各项规章制度是否全面、细致，覆盖企业各方面工作，判断企业的管理水平、效率，是否存在明显的疏忽、不合理、不公平现象，以及是否对公司运营发展带来不利影响。
- 3) 调查企业在近年和近期的生产技术革新和高新技术引进、运营模式创新、专利和知识产权的研究和获得、高端人才引进、技术资金的投入等情况，判断企业在经营创新方面的态度和愿景。

三、企业发展战略

- 1) 调查企业的中长期发展规划，是否有未来 1-5 年的总体战略发展规划，该规划是否是合理的、可执行的，并附有明确的可执行详细方案。

- 2) 分析企业的发展战略是否随市场的变化而合理变化，定位是否准确。是否紧紧围绕企业的核心业务。
- 3) 分析企业是否有能够支撑企业战略发展的可拓展的资源。