

شرکت آزمایی

طرح ریزی، پرسش‌ها و موضوعات



نویسنده: گوردن بینگ
مترجمان: امیر پوریان‌سب
مسعود غلامزاده لداری

فصل ۲

اطلاعات کلیدی مقدماتی

معمولاً شرکت آزمایی سازمان‌دهی شده و روشمند پس از دستیابی به توافق‌های اولیه یا در ضمن تهیه‌ی مدارک انتشار اوراق بهادار آغاز می‌شود. در این زمان، سرمایه‌گذار مقدار قابل ملاحظه‌ای از اطلاعات مربوط به فروشنده را در اختیار دارد و اولین گام انباشت این داده‌ها است. با این کار، از درخواست داده‌هایی که تاکنون دریافت شده است اجتناب می‌شود و شناسایی داده‌هایی که جمع‌آوری نشده‌اند ممکن می‌شود. برخی از داده‌ها را که تاکنون جمع‌آوری نشده‌اند می‌توان به آسانی از منابع عمومی به دست آورد، اما اکثر آنها باید مستقیماً از فروشنده دریافت شوند.

اطلاعات مهم مقدماتی، سرمایه‌گذار را قادر به طرح‌ریزی برنامه‌ی شرکت آزمایی می‌کند. دامنه، اهداف زمانی مطالعه، کارکنان درگیر در کار، افراد حرفه‌ای مستقل که استخدام می‌شوند و حوزه‌های مسئله‌دار که مستلزم توجه بیشتر است، همگی بخشی از طرح کلی محسوب می‌شوند. ریزی و مشاوره با مدیران اجرایی سرمایه‌گذار و افرادی که در مذاکرات شرکت می‌کنند می‌تواند جنبه‌های مطلوب کسب و کار را،

که آن را جذاب می‌سازد، و نیز هر مسئله‌ی مشکوکی را، مشخص و معین کند. در مذاکرات، کاملاً عادی است که فروشنده بر ویژگی‌های مطلوب تأکید بگذارد و مسائل و مشکلات را بیوشاند. خریداران اشتیاق دارند به توافقی برسند که در جهت پذیرش مطالب ارائه شده و خواسته‌های فروشنده است، اما انتظار دارند شرکت آزمایی یک دید بی‌طرفانه به آنها بدهد. در طول شرکت آزمایی، ویژگی‌های مثبت و منفی را باید به‌طور مساوی و با درجه‌ای از شک‌گرایی، اما با هدفی بی‌طرفانه مطالعه کرد. شک‌گرایی مخصوصاً وقتی ضامن موفقیت است که خریدار قویاً به دفترهای راهنمای اطلاعات و مرکز عملیات داده‌های تهیه شده توسط نمایندگان فروشنده اتکا کند.

احتمالاً، در طول مطالعه‌ی شرکت آزمایی به همه‌ی اطلاعات و مستندات که در این بخش اشاره می‌شود نیاز است. اما تا جایی که ممکن است باید آنها را قبل از پرسیدن سؤالات گسترده و جامع از مدیران و کارکنان واحد تجاری دریافت کرد. اطلاعات مقدماتی در وهله‌ی نخست به‌منظور توانمندسازی خریدار برای طرح‌ریزی برنامه‌ی شرکت آزمایی جمع‌آوری می‌شوند. با این اطلاعات، مطالعه را می‌توان به‌گونه‌ای اثربخش برنامه‌ریزی کرد، اما باید توجه داشت که مستندات بیش‌تر در جریان یک مطالعه‌ی جامع، جمع‌آوری و

بازنگری می‌شوند. داشتن اطلاعات اولیه، صرفاً یک نقطه‌ی آغاز است.

اولین قدم، جمع‌آوری تمام اطلاعات و مستندات است که قبلاً در ارتباط با فروشنده انباشته شده است. و نیز باید سیستمی برای ذخیره‌سازی و حفاظت آنها برقرار شود.

مستندات و اطلاعات عمومی:

۱. در اینترنت برای کسب اطلاعات مرتبط با شرکت یا کسب و کار جستجو کنید.
۲. تمام پرونده‌های اطلاعات سازمان بورس اوراق بهادار. این اطلاعات در تارنمای <http://www.SEO.gov> در دسترس است.
۳. انتشارات دادوستدها و معاملات مرتبط با صنعت.
۴. آرشيو روزنامه‌ها (مثل دنیای اقتصاد)
۵. گزارش‌های منتشر شده توسط تحلیل‌گران اوراق بهادار درخصوص شرکت (کسب و کار) یا صنعت مربوطه.
۶. مدارک، اجازه‌نامه‌ها و آیین‌نامه‌های سازمانی صادره شده توسط مقامات دولتی.
۷. اطلاعات و مدارک متحدالشکل ارسالی طبق قوانین تجاری برای مقامات و مراجع دولتی.
۸. کتاب چه کسی مالک چه چیز است (کتاب مرجع).
۹. کتاب راهنمای شرکت‌ها یا کسب و کارها (صنوف) (کتاب مرجع).
۱۰. کتاب راهنمای شرکت‌های وابسته (کتاب مرجع).

مستندات و اطلاعاتی که باید از فروشنده درخواست شود:

۱. صورت‌های مالی سالانه‌ی پنج سال گذشته
۲. اظهارنامه‌های مالیاتی پنج سال گذشته
۳. صورت‌های مالی ماهانه‌ی تهیه شده پس از آخرین صورت‌های مالی سالانه
۴. گزارش‌های سالانه و دستور جلسه‌ی مجمع عادی سالانه‌ی سهامداران برای پنج سال گذشته
۵. بروشورهای تبلیغی و توصیفی توصیف‌کننده‌ی فروشنده
۶. نمودار سازمانی شامل نام کارکنان کلیدی و روابط گزارشگری
۷. اساسنامه، روزنامه رسمی، و ثبت شرکت
۸. دفتر صورت جلسه‌های مجامع و هیأت مدیران برای پنج سال
۹. دفاتر سهام

سؤالات و روش‌ها:

۱. پیشینه‌ی شرکت چیست؟ نسخه‌هایی از پیشینه‌ی تهیه شده توسط واحد تجاری را در صورتی که نوشته شده باشد دریافت کنید. چه کسانی و در چه تاریخی شرکت را تأسیس کردند؟ فهرستی از رویدادهای اساسی و نقاط عطف شرکت از قبیل تحصیل‌ها، تغییرات مالکیت، محصولات یا خدمات جدید و تغییرات خط مشی‌های اصلی فعالیت‌های کسب و کار شرکت را تهیه کنید.

۲. اگر نوع شرکت سهامی عام است، تاریخ ثبت را یادداشت کنید. در حال حاضر در کجا ثبت شده است؟

۳. اگر نوع شرکت سهامی عام نیست، ساختار قانونی آن چیست؟

۴. فهرستی از نام همه‌ی شرکت‌های فرعی، درصد مالکیت، نام اعضای هیأت مدیره، رؤسا، مدیران، آدرس‌ها و فعالیت‌های تجاری اصلی آنها را تهیه کنید.

۵. فهرستی از تمام بخش‌ها، نام مدیران، آدرس‌ها و فعالیت‌های تجاری اصلی را تهیه کنید.

۶. فهرستی از کلیه‌ی مشارکت‌های خاص و مشارکت‌های با اعضای هیأت مدیره، مدیران، درصد مالکیت، آدرس‌ها و فعالیت‌های تجاری اصلی تهیه کنید.

۷. فهرستی از تمام سرمایه‌گذاری‌های اقلیتی در کسب و کارهای عملیاتی یا مخاطرات تجاری را به همراه درصد مالکیت، آدرس‌ها، فعالیت تجاری اصلی و تاریخچه‌ی سرمایه‌گذاری تهیه کنید.

۸. فهرستی از استان‌ها یا کشورهایی که واحد تجاری در آن جا فعالیت می‌کند تهیه کنید. آیا آنها مجوز فعالیت درست دارند و در موقعیت مطلوبی هستند؟

۹. نسخه‌ای از نمودار سازمانی شرکت را که نشان‌دهنده‌ی روابط قانونی سازمانی با هر یک از شرکت‌های فرعی، بخش‌ها، مشارکت‌های خاص، مشارکت‌ها یا سرمایه‌گذاری اقلیت باشد درخواست یا تهیه کنید.

۱۰. تمام اشخاص حرفه‌ای، از قبیل وکلا، شرکت‌های تأمین سرمایه، حسابداران، مشاوران، دلانان، بیمه‌سنان، و غیره را که در شرکت آزمایشی مشارکت دارند، و ادعای دریافت حقوق و حق‌الزحمه برای خدمات مرتبط با معامله‌ی موضوع شرکت‌آزمایی را دارند، شناسایی کنید. حق‌الزحمه و مبلغ قراردادهای برآوردی آنها چقدر است؟ آیا درخصوص حق‌الزحمه‌ی خاصی اختلاف وجود دارد یا انتظار می‌رود بحث و جدل‌هایی به وجود آید؟

۱۱. فهرستی از مکان‌های واحد تجاری، کارکردها و آدرس‌های آنها تهیه کنید.

فصل ۳

مسائل و زنگ خطرهای کلیدی اولیه

در گام‌های نخست فرآیند رسیدگی، ممکن است موضوعات و شرایطی بروز کند که آنقدر مهم باشد که سرمایه‌گذار نتیجه‌گیری کند تعدیل مواضع وی امری ضروری است یا نباید اقدام دیگری انجام دهد. ممکن است این شرایط و موضوعات شناسایی شده اما کمی نشده باشند، مورد تردید یا پنهان باشند اما حالا شناسایی شده‌اند و نیاز به توجه فوری دارند. افرادی که در مذاکره برای دستیابی به توافق اولیه مشارکت می‌کنند، باید شناختی بیش‌تر از شناخت سرسری از واحد تجاری داشته باشند و بتوانند حوزه‌هایی را برای رسیدگی‌ها توصیه کنند اما در مورد ندانسته‌ها و ناشناخته‌ها کنج‌کاوی کنند. فرآیند مذاکره یکی از عناصر "فروش" است که طی آن مشکلات بالقوه اغلب روشن و شفاف می‌شود یا در تلاش برای دستیابی به توافق کنار گذاشته شوند. در مذاکرات بر روی تصویر بزرگ یا موضوع اصلی تمرکز می‌شود و موضوعاتی که به لحاظ اهمیت در درجه دوم قرار دارند، کوچک‌نمایی یا نادیده گرفته می‌شوند. مسائلی که در مذاکرات به آنها پرداخته نمی‌شود باید توسط رسیدگی‌کنندگان شرکت‌آزمایی کشف و ارزش‌یابی شوند.

سئوالات کلیدی در این فصل یک سیستم زنگ خطر را تشکیل می‌دهند. وقتی پاسخ به هر سؤال خبر بدی داشته باشد، باید زنگ خطر در ذهن به صدا در آید، که نشان‌دهنده‌ی عدم شناخت کافی از موضوع است یا پی بردن به مسئله‌ی بالقوه‌ای است که مستلزم رسیدگی‌های عمیق فوری است. شناسایی زود هنگام موضوعات یا شرایط مهم و اساسی، به کسانی که مطالعه را انجام می‌دهند اجازه می‌دهد سریعاً روی موضوعات کلیدی تمرکز کنند و سایر موضوعات را نیز اولویت‌بندی کنند. اگر موضوع یا شرایط منفی عمده‌ای وجود داشته باشد که قبلاً افشاء نشده باشد خریدار می‌تواند مجدداً مذاکره کند یا بدون صرف زمان و هزینه‌ی بیش‌تر از شرکت‌آزمایی خارج شود. خوشبختانه، در طول رسیدگی‌ها معلوم می‌شود که اکثر شرایط کم‌اهمیت هستند یا به سادگی تبیین می‌شوند، اما سرمایه‌گذار باید از همه‌ی اینها مطلع باشد.

پرسش‌ها باعث می‌شوند افرادی که مطالعه‌ی شرکت‌آزمایی را برنامهریزی می‌کنند بتوانند از موضوعات نامربوط اجتناب کنند. همیشه، حجم مستندات و موضوعات مرتبط به قدری زیاد خواهد بود که محدود ساختن مطالعه را به موضوعات مربوط ضروری می‌کند. با توجه به اندازه، پیچیدگی و تعداد مکان‌های فروشنده، شمار افراد رسیدگی‌کننده می‌تواند از یک نفر تا تیمی بزرگ شامل افراد حرفه‌ای متعدد متغیر باشد. با محدودیت‌های احتمالی زمانی و هزینه‌های مرتبط، روش محافظه‌کارانه این است که در گام نخست در خصوص موضوعاتی تصمیم‌گیری شود که باید صرف‌نظر شوند یا سرسری بازنگری شوند. شرکتی که فقط یک ساختمان دارد، نیاز به بررسی محیطی اندکی دارد. شرکتی که دعای حقوقی با احکام غیرمطمئن ندارد نیازی نیست وکلایی برای بازنگری دعای استخدام شوند. شرکت‌آزمایی هرگز بدون هزینه انجام نخواهد شد، اما می‌توان با طرح‌ریزی دقیق، از مخارج بیهوده اجتناب کرد.

گزارش‌های مالی فقط یک عکس فوری از وضعیت مالی واحد تجاری در تاریخی از گذشته هستند. این گزارش‌ها، پیشینه‌ی شرکت را ثبت می‌کنند و برای پیش‌بینی آینده در دنیای به‌سرعت در حال تغییر، ارزش محدودی دارند. در این گزارش‌ها، اقلام مالی در خطوط جداگانه خلاصه می‌شوند که اغلب اطلاعات با اهمیت را مبهم و نامفهوم می‌کنند. ممکن است مذاکره‌کنندگان به صورت‌های مالی فروشنده اتکای زیادی کرده باشند، اما برای افرادی که شرکت‌آزمایی را راهبری می‌کنند این صورت‌ها باید نقطه‌ی آغاز باشند. بی‌تردید، اتکای مدیران اجرایی به گزارش‌های مالی به‌عنوان نماگری از آینده، یکی از دلایل اصلی اشتباهات خریدار است.



در طول مطالعه‌ی شرکت‌آزمایی

به همه‌ی اطلاعات و مستنداتی که

در این بخش اشاره می‌شود نیاز است

اما تا جایی که ممکن است باید آنها را

قبل از پرسیدن سؤالات گسترده و

جامع از مدیران و

کارکنان واحد تجاری دریافت کرد

این پرسش‌ها به عنوان زنگ خطرهایی طراحی شدند تا با شناسایی سریع موضوعات حساس و مهم، به خریدار کمک کنند. در بخش‌های بعدی اکثر این سؤالات تکرار یا با جزئیات بیشتر ارائه می‌شوند. صدها سؤال دیگر وجود دارد که ممکن است مطرح کردن آنها در این گام نخست بی‌اهمیت یا نامربوط به نظر برسد، اما پاسخ آنها مشتری را بپرانند. این بخش مروری کلی از واحد تجاری را به دست می‌دهد، اما نباید به عنوان چک لیست یا برنامه‌ی شرکت‌آزمایی خلاصه‌شده تلقی شود. تا وقتی سؤالی پرسیده نشود، کسی از اهمیت آن خبر ندارد. صدها سؤال دیگر وجود دارد که باید پرسیده شود.

سؤالات و روش‌ها:

۱. کیفیت کلی صورت‌های مالی چگونه است؟ آیا پیچیده هستند و به راحتی قابل فهم نیستند؟ آیا اقلام مالی غامض یا مبهمی در ترازنامه، صورت سود و زیان یا صورت جریان نقدی وجود دارد؟ آیا یادداشت‌های توضیحی صورت‌های مالی روشن و قابل فهم هستند؟
۲. کیفیت کلی، شایستگی، و ژرف‌نگری مدیریت چگونه است؟ رؤسا، مدیران، یا سایر کارکنان کلیدی را که در شرکت خواهند ماند، و کسانی که به دلیل نامعلوم بودن پست‌شان شرکت را ترک خواهند کرد شناسایی کنید. فهرستی از پست‌های بدون تصدی تهیه کنید.
۳. آیا فرهنگ‌های سازمانی خریدار و فروشنده نسبتاً مشابه است، یا

تفاوت اساسی در سبک مدیریتی و رفتار با مشتریان و کارکنان دارند؟
۴. تأثیر جهانی‌سازی بر روی شرکت چگونه بوده است؟ همه‌ی هزینه‌های بین‌المللی فعلی، و فشارهای فناوری و رقبا روی شرکت را شناسایی کنید. چگونه واحد تجاری به جهانی‌سازی عکس‌العملی نشان داده است؟ چه روندهای مثبت یا منفی در جهانی‌سازی، برای واحد تجاری دیده می‌شود؟

۵. بر اساس اطلاعات موجود، دو مجموعه از پیش‌بینی‌های مقدماتی مالی پنج ساله را تهیه کنید، یکی از این منظر که مالکیت شرکت تغییر نخواهد کرد و دیگری با این فرض که شرکت خریداری شود.

۶. هرگونه پیش‌بینی مالی یا تعدیل سود هر سهم تهیه شده توسط فروشنده، مشاوران فروشنده یا دیگر نمایندگان آن را بازنگری کنید. فهرست کاملی از کلیه‌ی مفروضات استفاده‌شده در تهیه‌ی آنها را درخواست کنید.

۷. آیا شرکت، مزیت‌ها یا ضعف‌های فناوری خاصی دارد؟ آیا فناوری نوظهور یا شناخته‌شده‌ای وجود دارد که برای شرکت یک تهدید محسوب شود؟

۸. آیا صنعتی که شرکت در آن فعالیت می‌کند در حال تغییرات عمده‌ای است که تأثیر منفی داشته باشد؟

۹. آیا هرگونه نماگر یا نشانه‌ای از فعالیت‌های غیرقانونی، ناشایستگی‌های فاحش، حسابداری فریب‌کارانه یا هرگونه اعمال مدیریتی خلاف و نادرست وجود دارد؟ آیا هیچ یک از سهامداران،



اعضای هیئت مدیره یا مدیران شرکت مرتکب جرم یا محکوم به جرم و جنایت شده‌اند؟
۱۰. جمع حقوق و مزایا و پاداش سه مدیر ارشد شرکت در سال گذشته چقدر بوده است؟ شرکت چه تعهداتی برای حقوق و مزایای آنها در آینده دارد؟ چه مزایایی به لحاظ قراردادی در خاتمه‌ی کار یا تغییر در



کنترل واحد تجاری، خواهند داشت؟
۱۱. آیا هیچ یک از سهامداران، اعضای هیئت مدیره یا مدیران، در شرکت یا شراکت دیگر که دادوستد با آن شرکت داشته باشند، بستانکاری یا سرمایه‌گذاری مالی دارند؟
۱۲. آیا شرکت مورد بررسی از مصون‌سازی ریسک یا هرگونه ابزار مالی که جزء ابزار مشتقه باشد، استفاده می‌کند؟ در صورت مثبت بودن پاسخ، هرگونه ریسک جنبه‌ی منفی را شناسایی و کمی کنید. آیا ریسک‌هایی وجود دارند که باید مصون‌سازی شوند؟
۱۳. آیا شرکت قصد تحمل بدهی از طریق استفاده از ابزارهای مالی پیچیده یا هرگونه فنون مهندسی مالی دیگر که عموماً منحصر به فرد، غیرمتعارف یا غیرمرسوم تلقی می‌شوند، دارد؟
۱۴. آیا اقلام برون ترازنامه‌ای وجود دارد؟ آیا هدف آنها شناخته شده و کاملاً قابل فهم است؟
۱۵. آیا شرکت، کسب و کار خود (تولید محصولات/ارائه خدمات) را در صنعت، ایالت یا کشوری انجام می‌دهد که در آنجا رشوه دادن یا زورگیری امری متداول است؟ اگر پاسخ مثبت است، رویه‌ی شرکت در این خصوص چه بوده است؟ آیا این شرکت مشمول قانون فساد مالی خارجی است یا می‌تواند باشد؟
۱۶. دلایل هرگونه روندهای با اهمیت یا تغییر در درآمدها، سودها، یا نسبت‌های مالی را تعیین و شناسایی کنید. آیا در صنعت مربوطه نیز

سازگاری با این روندها یا تغییرات دیده می‌شود؟
۱۷. در طول پنج سال گذشته، چه خطوط تولید، بخش‌ها و شرکت‌های تحصیل‌شده‌ی جدیدی به واحد تجاری اضافه شده‌اند؟ منطق یا عقلانیت هر از این موارد اضافه شده چه بوده است؟ درآمدها و سود عملیاتی هر یک از آنها سالانه چقدر بوده است؟ آیا پیش‌بینی‌ها محقق می‌شوند؟

۱۸. در طول پنج سال گذشته، چه خطوط تولید یا واحدهای تجاری به فروش رسیده‌اند، سرمایه‌برداری شده‌اند یا منحل شده‌اند؟ درآمدها و سود یا زیان‌های عملیاتی آنها در دو سال آخر فعالیت‌شان چقدر بوده است؟ منطق یا دلیل هر یک از فروش‌ها، سرمایه‌برداری‌ها یا انحلال‌ها چه بوده است؟

۱۹. آیا موضوعات زیست محیطی با اهمیتی شناخته شده یا تردیدآمیز وجود دارند؟

۲۰. دعاوی حقوقی مهم له یا علیه واحد تجاری کدامند؟ همه‌ی دعاوی حقوقی در جریان را شناسایی و در صورت امکان، نتیجه‌ی احتمالی و تاریخ صدور حکم نهایی را برآورد کنید.

۲۱. آیا وضع تعرفه‌ها، تغییرات قوانین و مقررات و / یا اجرائیات قانونی تأثیر منفی روی شرکت دارند؟

۲۲. جریان‌های نقدی پنج سال گذشته چگونه بوده است؟ آیا تفاوت‌های قابل ملاحظه و توجیه‌نشده‌ای بین صورت سود و زیان، گزارش‌های جریان نقد و اظهارنامه‌های مالیاتی وجود دارد؟

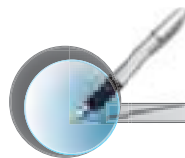
۲۳. همه‌ی سودهای با اهمیت سال جاری و پنج سال گذشته را که می‌توان آنها را غیرمترقبه یا غیرمستمر تلقی کرد فهرست کنید. سودهای عملیاتی و غیرعملیاتی را تفکیک کنید. حسابداری هرگونه تحصیل شرکت را که در دوره‌ی زمانی مزبور انجام شده است بازنگری کنید.

۲۴. همه‌ی هزینه‌های با اهمیت سال جاری و پنج سال گذشته را که می‌توان آنها را غیرمترقبه یا غیرمستمر تلقی کرد فهرست کنید.

۲۵. آیا هزینه‌های غیرعادی و / یا غیرمترقبه‌ای وجود دارد که وقوع آنها در پنج سال آینده محتمل باشد؟

۲۶. آیا این احتمال وجود دارد که بخشی از جریان سود جاری به دلایلی قطع شود یا در طول پنج سال آینده به میزان قابل توجهی کاهش یابد؟ آیا قراردادهای بزرگی وجود دارد که به‌زودی منقضی شوند، مجدداً درخصوص آنها مذاکره شود یا فسخ شوند؟

۲۷. مخارج سرمایه‌ای پنج سال گذشته شامل چه مواردی بوده است؟ برنامه‌های مخارج سرمایه‌ای سال جاری چیست؟ مخارج سرمایه‌ای واقعی را با بودجه‌ها و میزان استهلاک‌ها مقایسه کنید. برنامه‌های مخارج سرمایه‌ای پنج سال آینده و موارد ضروری کدامند؟ آیا مخارج سرمایه‌ای ضروری وجود داشته است که به



حقوقی مواجه هستند؟

۳۶. چرا این واحد تجاری را می‌فروشند؟ آیا تحصیل آن دلیلی منطقی دارد؟ انگیزه‌ی سرمایه‌گذاران برای تحصیل آن چیست؟

۳۷. آیا شرکت مورد رسیدگی، روش‌های دفاعی یا موانعی در مقابل تحصیل قهرآمیز یا موانعی برای انجام چنین داد و ستدهایی از قبیل قرص‌های سمی، شروط محدودکننده‌ی وام‌ها، توافق‌نامه‌های خرید-فروش یا تغییرات زیاد توافقنامه‌های جبران کنترل دارد؟ اگر پاسخ مثبت است، رونوشت‌هایی از آنها دریافت کنید.

۳۸. آیا سهامداران عمده، اعضای هیئت مدیره یا مدیران شرکت در پنج سال گذشته برای فروش شرکت وارد گفت و گوها و مذاکرات جدی شده‌اند؟ در صورت مثبت بودن پاسخ، شرایط کامل، شامل دلایل شکست، چه بوده است؟ آیا خریداران بالقوه‌ی دیگری نیز بحث و مذاکره را ارزیابی کرده‌اند و آیا در چنین مرحله‌ای، افراد یاد شده در ارزیابی آنها حاضر بوده‌اند؟

۳۹. آیا تهدیدها یا عوامل منفی جدید وجود دارد که قبلاً کشف نشده‌اند؟ تغییرات فناوری، رقابتی و بازار را که می‌توانند بر سود واحد تجاری تأثیر بگذارند مدنظر قرار دهید.

۴۰. اطلاعات قابل ارائه و ضمانت‌هایی را که خریدار از فروشنده انتظار یا تقاضا دارد بازنگری کنید. آیا موردی وجود دارد که دستیابی به آن دشوار یا غیرممکن باشد؟

پرسش‌ها باعث می‌شوند افرادی که

مطالعه‌ی شرکت‌آزمایی را

برنامه‌ریزی می‌کنند

بتوانند از موضوعات نامربوط اجتناب کنند

همیشه، حجم مستندات و

موضوعات مرتبط

به قدری زیاد خواهد بود که

محدود ساختن مطالعه را به

موضوعات مربوط ضروری می‌کند

تأخیر افتاده باشد و آیا الزامات فشارآورنده در مورد مخارج سرمایه‌ای وجود دارد؟

۲۸. فعالیت‌هایی را که سودآورترین فعالیت‌ها هستند، و درصد کل سود عملیاتی هر یک از آنها را شناسایی کنید.

۲۹. فعالیت‌هایی که کم‌ترین سودآوری را دارند شناسایی کنید.

۳۰. آیا منابع با اهمیتی از سود غیر عملیاتی از قبیل درآمد اعطای مجوز، حق امتیاز، سودهای نقدی تقسیمی، بهره و درآمد اجاره وجود دارد؟ تعیین کنید هر یک چه مدت استمرار خواهد داشت؟

۳۱. آیا سود در هر دوره‌ی میانی سه ماهه افزایش می‌یابد؟ آیا نماگر یا نشانه‌ای از دستکاری سودها یا نشان دادن رشد ثابت وجود دارد؟

۳۲. آیا واحد تجاری تحصیل شرکت‌هایی را تجربه کرده است که تعهدات مستمر را برای فروشنده داشته است؟

۳۳. آیا هیچ‌یک از شرکت‌های فرعی، بخش‌ها یا سایر دارایی‌های با اهمیت برای واگذاری برنامه‌ریزی شده است یا در نظر است سرمایه‌برداری شود؟ شرایط، موقعیت‌ها و منطق اتخاذ تصمیماتی مبنی بر فروش عملیات خاص یا طبقه‌بندی دارایی‌های در گروه دارایی‌های متوقف شده را ارزش‌یابی کنید.

۳۴. آیا کارکنان چنان مهمی در شرکت هستند که رفتن آنها از شرکت به هر دلیلی، تداوم فعالیت شرکت را به مخاطره اندازد؟

۳۵. آیا هیچ‌یک از سهامداران یا مدیران کلیدی با دعاوی

