

EB-5的尽职调查

知会您的客户，保护您的工作成果

根据美国邓白氏集团的报告，“少于20名雇员的企业只有37%机会能生存四年，9%的机会能生存10年”。小企业管理局（SBA）声称，超过半数的新企业将在前5年出局，SBA自身的贷款案例失败率已经达到两位数，已有11.9%的SBA贷款预期未还。由美国Inc. 杂志社和国家企业孵化协会（NBIA）所做的一项研究显示，百分之80的新企业在前5年之内失败。鉴于这种情况，你对那个你将客户的未来命运系于其上的投资的调研做到何种精细程度了呢？同其他业已推出的EB5项目相比较，您将采用什么方法来评估一个特定EB-5投资项目的价值和风险？你给你的客户提供了所有他们所需的，用来对一个别人介绍给他的移民及投资项目做出决定的，关键的，独立的信息了吗？

下列这些是USAdvisors.org的信贷/证券分析师和专业调研人士所用考虑到的因素。这些因素在评估潜在投资项目时，可能对你和你的客户有所帮助。最重要的是，阅读并验证所有法律文件。确保在私人配售备忘录，有限合伙协议及其他所提供的文件的条款之间没有冲突。对所有参与方，包括普通合伙人，管理层，放贷人及其他参与者，进行详细的尽职调查。充分调查预估现金流、资本金需求、创造就业机会的规划、商业企业的时间进度安排和运营计划。

法律文件：

- 私人配售备忘录 (PPM)
- 有限合伙协议 (LPA)
- 公司章程
- 法律条例以及经营协议
- 股东和投资者的协议
- 董事会决议和股东会议决议
- 提供给投资者和董事的所有文件
- 公司所在的相关各州的政府出具的公司商业营运证书

财务文件：

- 自成立以来，经审计的财务报表
- 损益表，资产负债表，现金流量表
- 所有所有者权益状况的变更记录
- 会计准则和具体操作
- 公司内部的月报表或季度报表
- 一份完整的、反映当前情况的生意计划
- 应收款账龄和应付款账龄
- 产品或服务的定价的计划和政策
- 按产品或服务划分的收入和毛利率
- 特别的收入或开支的明细账
- 减低或冲销任何库存材料账面价值的解释
- 所有坏账经验的总结
- 所有未结清的或然负债债务明细
- 反映该公司财务状况的会计师报告
- 过去三年的联邦和州的所得税申报表
- 5-7 年的预测报表：现金流量、损益、资产负债表
(第一年用月度表，第二年开始用季度表)

收益及费用考虑：

- 雇员福利计划、退休金、利润共享、职工股购买、股票所有权和股票选购计划，或者其他规定的自愿或非自愿积累计划。
- 行业和公司的定价政策。
- 影响项目基本面的宏观经济预测
- 预计的资本金支出，折损，及流动资金安排。
- 外部融资安排的预测。
- 对目前联邦、州的税务状况（包括前期积累的净经营亏损结转）的总结。
- 讨论一般会计政策（收入确认原则等）。
- 针对所有者权益、认股权证和债券的融资记录（每一轮的日期，投资者，美元投资，持股比率，潜在价值及当前的基础等）的表格。
- 提供给董事，高级职员或雇员的贷款及担保（相对于无追索权而言的有追索权，有抵押品的抵押，及其他与股东、董事相关的交易）。
- 主要增长动力和前景。
- 生意预测。
- 海外运作风险

合同和协议：

- 银行和非银行的贷方名单
- 合资和合伙协议
- 许可协议
- 购买协议
- 留置权，设备租赁，抵押或未偿还的贷款
- 保险合同和协议
- 与供应商、销售商和客户的合同
- 任何其他同该公司业务相关的协议或合同
- 独立审计的频率和做给所有投资者的报告

The Source for Information
on the U.S. EB-5 Visa Program



EB-5 Regional
Center Project analysis,
risk ratings and due diligence
Inform your client, protect your practice