**尽职调查快速核查**

对于潜在经销商或销售中介进行尽职调查，应当收集与业务相关的重要信息，与经销商有关的关键人员以及可能的业务关系。以下所列信息作为一些基础信息可以在评估与第三方建立业务关系的恰当性中起到作用。并非所有的这些信息都同等重要，同样一些其他信息可能同样重要。请根据您的业务需要调整以下的信息要点。

**业务信息**

* 公司名称、地址、注册号
* 开展业务年数
* 员工人数、与客户接洽员工数
* 关键财务信息 (收入, 利润, 资产负债情况)
* 信用参考 (银行名称以及联系人)
* 业务参考 (公司名称以及联系人)
* 信用评级 (如有)

考虑要点：

* 该公司是否在商务圈内有良好的声誉？
* 网上搜索能否查到关于该公司的信息？
* 该公司是否有足够的人员？
* 当货款到期时，经销商是否能及时付款？

**关键人员**

* 主要股东或合伙人
* 总经理
* 关键财务人员
* 关键法务人员

考虑要点

* 这些关键人员是否在业务圈内有良好的口碑？
* 网上搜索能否查到关于这些人的信息？
* 这些人中是否有任何政府官员？
* 这些人中是否有任何政府官员的近亲？
* 这些人中是否与他们的客户之间有已知的利益冲突？

**预期业务关系**

* 销售给该经销商的产品
* 第一年以及之后的二到三年的年销售额
* 销售区域以及目标终端客户

考虑要点:

* 产品是否会出口至其他国家？ (如是，需经美敦力事先授权。)
* 该经销商是否同意遵循美敦力的经销商行为准则开展业务？