

玩转 资本

从创业筹资到IPO

梁耀伟◎著

支持企业创新发展的驱动器
开展创业投资实战操盘指导
掌握企业筹资到IPO上市方法



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

玩转 资本

¥

从创业筹资到IPO

梁耀伟◎著



支持企业创新发展的驱动器
开展创业投资实战操盘指导
掌握企业筹资到IPO上市方法

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

玩转资本：从创业筹资到IPO / 梁耀伟著. — 北京：
人民邮电出版社，2017.6
(盛世新管理书架)
ISBN 978-7-115-45496-6

I. ①玩… II. ①梁… III. ①上市公司—基本知识—
中国 IV. ①F279.246

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第066393号

内 容 提 要

本书根据我国新经济时期企业发展的特点，通过创业者融资的案例，带领读者走入变幻莫测的资本市场，先揭露资本市场的真相，再用伯乐和千里马来比喻投资者与融资者的关系，接着从投资与融资、创业者的角色定位、企业融资前的包装、融资谈判、企业如何应对调查、企业怎样与投资者谈论条件，以及企业融资后的上市事宜等7个方面，阐述创业者从创业融资到企业上市的整个过程。本书适合创业投资管理机构的负责人、执行事务合伙人、投资总监，拟融资、挂牌和上市企业的董事长、总经理及高层决策者，银行、保险、证券和基金等金融机构的中高层管理人员，投资银行、会计师事务所、律师事务所等中介机构合伙人和高级职员，以及政府、上市公司、集团公司负责投资的管理人员阅读。

◆ 著 梁耀伟

责任编辑 赵娟

责任印制 彭志环

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16

印张：12

2017年6月第1版

字数：166千字

2017年6月北京第1次印刷

定价：48.00元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147号

前言

可能是与我的职业和创业经历有关吧，我一直就想写一本关于投融资的书。所以，我在介绍这本书之前，先讲讲我的故事。

十几年前，我初次创业时，是做传统生意——电器专卖店的，那时我身上只有几百元钱。通过游说，我从亲戚朋友那里筹集到几万元做创业本金，不到一年时间，我就赚取了人生的第一桶金——100万元。2007年，我的公司资产达到上千万元。

因为公司运作得好，那时有很多投资人追着我想给我的公司追加投资，一心想着把公司做大做强，来者不拒，拼命地扩张公司。当时，身边至亲好友劝我为公司做个规划，定个目标，别盲目扩张。但早被“成功”冲昏头脑的我，根本听不进这些劝告。

2008年，公司受国际金融风暴的影响，从几千万市值做到了负资产。那时候，业内很多中小企业倒闭，我的公司更是因回款困难，在走投无路的情况下倒闭了。偏在此时，当初争着给我投资的合伙人一反常态，追着我要债，大有“雪上加霜”之势。

万般无奈之下，我曾找过很多以前我帮助过的朋友、兄弟，以及我风光时合作得非常好的生意伙伴。

在一次次被拒绝后，我冷静下来，在心里对自己说，不要责怪别人无情，不要埋怨社会残酷！作为世俗中人，大家或多或少都带着“自私”的一面，别人帮你是情分，是做善事，是道义；不帮你则是本分，是人之常情，也无可厚



非。不能心怀怨尤，因为人家不欠你的。

想开了，我变得很坦然。在我的哥哥和我太太的支持下，我开始了第二次创业。也是在此时，我遇到了自己人生中的两位贵人和挚友：一个是在精神上给了我最大支持的干爹，他告诉我结交什么样的人才能让自己成长得更快，并且对我说，一个人无论什么时候都要有自信，要有一份担当和责任感、使命感；另一个是我最好的朋友兼好兄弟楚国强，他在我最艰难的时期跟我一起合伙开公司，在他的支持下，我们在 2008 年年底开始做民间借贷。

有了好的合伙人，我们的公司不久就运营起来了。在不到 4 个月的时间里，公司就获利几千万元。就这样，我在一个陌生的市场重新站了起来。

随着公司的发展，我们在开发其他项目的同时，又投资了别的行业。这期间，我身兼投资人和融资人，忙得有分寸、有价值。其间也遭受过种种打击，公司于 2010 年又遭受过一次重创，而且这一次的情况比第一次更惨。幸好有一帮好兄弟，再加上我之前有过失败的教训，所以，在应对这次重创时变得很从容。两年后，公司步入了正轨。

做民间借贷的这段时间，是我创业以来成长最快的时期，我学会了反省、总结、学习；在公司运营方面，我根据公司整体战略布局的规划，以及业务发展的需要，重新为公司制定了清晰的发展方向。

最开始我在贷给客户钱时，就是单纯的一个投资者。他要钱，我就给他，没有考虑他拿到钱后有没有实力来驾驭金钱，能不能用我贷给他的钱为他创造财富。结果，他们赔钱了，别说还钱，就连维持自己的生计都难。

事后，我经过一番思考，决定改变投资策略：有老板和企业从我这里拿钱时，我会了解清楚他们拿钱干什么，他们如果单纯地借钱，没有找到靠谱的项目，我是不会贷给他们钱的。我会详细地了解他们要做的项目，并且尽自己的能力来帮助他们寻找资源；如果自己帮不了，就会介绍朋友给予帮助。通常情况下，这些帮助都能够让他们受益，当他们真正觉得得到了帮助，便会凭借自己的能力创造财富。而此时，作为投资者的我们，获利是迟早的事情。

不过，也有的客户不愿意我们多插手他们的经营业务，面对这样的客户，我会对他们的企业和创始人进行分析，如果企业创始人属于那种比较守旧、听

不进去别人建议和意见的，我是不会贸然把钱贷给他们的。

2011年，我成立了六德文化传播股份有限公司，开始做教育。由于这是一个新的行业，初期公司举步维艰，面临破产。这是我创业生涯中遭遇的第三次重创，因为有之前两次的教训，我调整了经营方向，带领着公司和团队最终挺了过去。

3年后，我有了一定的资金，准备做投资。2014年，我成立了亚洲金锋国际投资集团。2015年年初，我认识了我人生中的贵人兼好朋友唐总，他就是曾留学日本和美国、素有“打工皇帝”之称的唐骏，他是我国著名的职业经理人。

自从认识唐总后，我才算是真正地明白了创业是怎么回事。创业就是把客户的事情当作自己的事情，真正地帮助客户，要实实在在地帮助他们把企业做活。2015年5月，我跟着唐总一起联合发起了大商传奇。

美国的巴顿将军说，衡量一个人成功的标志，不是看他攀登山峰的高度，而是看他跌到低谷的反弹力。我非常认同这句话，现在，我在这句话后面再加一句：如果你在低谷中遇到了真正能够提携你的人，那么你将会做出人生最高最美的反弹！

2008年和2015年期间，我正是在人生低谷结识了像唐骏和楚国强这样的好朋友、好兄弟，才会在总结经验教训的同时，也反省了自己其他方面的不足，在重新创业时有了新的开始。

可以说，我从创业至今三起三落，但每一次失败，我都突破了自己，让自己和公司获得了重生。正是这三次创业的失败教训，让我在企业运营方面，始终坚持一个信念：工作就是在帮助别人，先利他再利己，顺便完成自己的梦想；正是因为有三次失败的惨痛教训，才让我的公司越做越强，越做越大。

十多年的商海浮沉和投融资的经历，让我深切地体会到：作为创业者，不管外围环境多么恶劣，无时无刻都要记住当初创业时的信念，即你创业的初衷是什么。把这个想明白了，就可以寻找目标投资者，我这里说的目标投资者，就是与你“志同道合”的人，你们有共同的人生观和创造财富的理念，他了解你的才能而选择了支持你；你因为懂得他的赏识而愿意尽全力经营好企业。



这就是我为什么要把投资人比喻成伯乐，把融资者比喻成千里马的原因，伯乐因为深知你的“价值”而愿意“投资”你，你因为明白对方懂你的心思，才乐意跟对方合伙——只有这样，你们在合作时才能一起成长，一起创造财富！

三次创业经历，不但增强了我应对风险的能力，更让我对创投圈有了更深的领悟：资本市场最不缺的就是手握资金的伯乐，你要想让企业获取风险资金，就得把你的企业打造成值钱的企业，即使你的企业现在不值钱，起码得有一个好的“钱”景。

所以，我的建议是，作为创业者，当你发现一个好项目时，就得寻找合适的投资者，即寻找适合你的企业的投资公司来投资。

我在这个圈子里，经常会听到或是看到这样的情景：创业者本来有一个不错的项目，因为找的投资者不给力，造成了两种不良结果。一种是项目盈利了，双方却上了法庭，最后好端端的项目半途夭折；另一种是项目的钱烧完了，却还没赚钱，导致创业者赔上时间和精力，投资者赔上时间和资金……

由此看来，再好的项目，创业者都需要一个识货的投资人来合作完成。我这里说的识货的投资人，就是刚刚说的伯乐。有了伯乐的赏识，你这个千里马才有用武之地。否则你的项目再好，没有合适的投资者，也是“竹篮打水一场空”。

那么，如何才能遇到合适的投资者呢？

这就是本书我要讲的内容，我从投资与融资、创业者的角色定位、企业融资前的包装、融资谈判企业如何应对调查、企业怎样与投资者谈论条件以及企业上市事宜等七个方面，来阐述创业者从创业融资到企业上市的整个过程。

由于我本人的水平有限，书中难免会存在一些疏漏、不当之处，在这里，我诚恳地欢迎广大读者对本书给予积极的监督，更欢迎各方面的专家给予批评与指正！

目 录

第1章 投融资：伯乐与千里马的关系	1
资本市场：弱肉强食的世界	2
资本运作是企业发展的双刃剑	7
企业快速融资渠道：风险投资	12
投资者：精明的伯乐	18
融资者：做一匹聪明的千里马	23
第2章 创业者的角色：让企业做伯乐挑中的千里马	31
创业者不得不改变的资本思维	32
转换角色，空手也可套白狼	39
企业融资快，就做一件事	45
培育市场：先价值后财富	49
让企业做伯乐挑中的千里马	54
第3章 企业融资前包装：根据目标伯乐的嗜好打造自己	61
选择和分析目标投资公司	62
了解投资人的性格	68
投资人最想看的商业计划书	70
执行摘要的关键因素	75
融资演示文件	77



第4章 融资谈判：千里马和伯乐的博弈刚刚开始 81

谈判：不打无准备之仗 82

谈判策略：找到投资方的决策者 87

掌握融资谈判的技巧 90

跟投资公司谈判时需要注意的三个问题 93

第5章 应对调查：让伯乐发现你的“钱途无量” 95

开放的企业信息要突出哪个部分 96

财务尽职调查：漂亮真实的会计报表 104

法律尽职调查：企业的历史要清白 110

市场前景分析预测：凸显企业发展和盈利能力 116

第6章 谈论条件：做有升值空间的千里马 121

谈论条件时要讲明的利害关系 122

融资合同中要注意的主要事项 126

做好企业估值工作有讲究 133

丑话说前面：关键条款解析 137

写好合同的秘诀 142

第7章 融资后的上市事宜：把自己变成伯乐 145

组建新的团队 146

了解 IPO 的优势和劣势 150

企业上市前的准备工作 153

选择企业上市的路径 162

企业上市的具体操作流程 170



第1章

投融资： 伯乐与千里马的关系

在资本市场，玩资本的人就像一些精明、挑剔的伯乐，他们选取千里马的目的是赚更多的钱。为了获得那些值钱的千里马，伯乐们不惜花费精力、财力。而融资的创业者，就是投资者眼中的千里马，只有当他们认为你和你的公司能为他们赚取更多的钱时，他们才会给你创业的资金。



资本市场：弱肉强食的世界

每次我在讲资本市场时，学员们问得最多的问题有两个，其中一个问题是：“资本市场和金融市场有什么区别？”

我觉得，要区分资本市场和金融市场，可以从概念入手。金融市场的范畴很大，是所有金融产品交易的市场。而资本市场只占金融市场的一部分。顾名思义，资本市场，也就是长期资金市场。资本市场上的资本，一般是指现金或者实物财产。

在资本市场上活动的主要有两类人：一类是寻找资本的人；另一类是提供资本的人。前者是融资人，后者是投资人。投资人是那些需要资金的融资人提供资本的人，他们都希望通过借出或者购买资产来谋利，如图 1-1 所示。

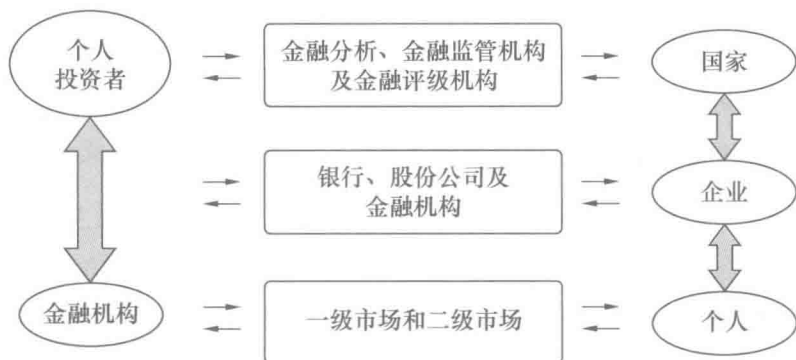


图 1-1 投资人

在资本市场上寻找资金的融资人，大多是企业主或是创业者。

对于一个企业来说，钱是命脉，是企业运营中不可或缺的“血液”，是企业创建、生存和发展的一个必要条件。创业者创办企业需要资金，而企业在运转过程中也需要大量的资金，甚至在企业发展中期仍然需要资金。

企业从成立那天起，创业者要想让它继续运转下去，就不能缺少钱。如果在一定时间内缺钱了，企业就像得了白血病的病人那样，会出现造血功能障碍，没有新的血液（资金）输入，生命会很快结束、死亡。

近年来，随着我国资本市场的发展、投融资渠道的增多、市场竞争的日益激烈，资金成本在企业决策中的地位变得越来越重要。

我讲到这里时，学员们立刻抛来第二个问题：“梁老师，我们只要在本市场上多找人来投资，企业是不是就能够做到高枕无忧了？”

当他们问这话时，我会笑着问一句：“资本市场上的钱，真的给你，你敢要吗？”

“当然敢要。”他们欢呼，“钱是企业的命根子，有了钱，什么都好说。而且是多多益善。”

“相信你们看过《华尔街之狼》这部电影吧，我现在拿这部影片来分析一下金融市场，等你们听完了，再下结论。”我回答道。

听说我要讲电影，他们都来了兴致。



电影《华尔街之狼》向我们描绘了一个活生生的资本市场，描绘了美式资本主义社会的两大动力——企业家精神与金融资本市场。

影片中的故事告诉我们，金融在现代经济中的重要性不言而喻，而资本市场确实如同丛林世界一样残酷。

主人公乔丹·贝尔福特的人生经历与生活环境，又让我们看到金融资本所能激发出的人性中最疯狂的一面，展现出了原始的动物本性。影片展示的华尔街完全就是无情残酷的丛林世界，在这个弱肉强食、物竞天择的丛林里，人们对金钱的追逐是原始的求生本能。

讲完故事后，我总结道：“华尔街有一句名言，生意就是生意。露骨一点讲就是，做生意是为了赚钱。”

有学员们说：“梁老师，我也看过这部影片，但今天听你这样一讲，我发现资本市场还真是跟丛林世界一样残酷呢。那些金融大亨追逐金钱真是不择手段，就像狮子老虎对食物那般残酷。”

我点点头，说：“正是由于资本的逐利性，加上西方资本主义社会对资本的放纵，使得金融、证券交易者在交易心理上自然倾向于无道德主义，在以西方资本主义思想为主导的全球化金融证券交易市场上，弱肉强食、适者生存的丛林法则受到广泛推崇。”

“这点我们国内的资本市场还好一些吧？”有位学员问。

不等我回答，另一位学员说道：“既然是资本市场，不都是争夺利益吗？”接着，他提到了最近这段时间闹得沸沸扬扬的一件事：万科股权之争。

2015年7月10日，深圳“宝能系”第一次举牌打开了万科的大门，到2016年7月10日，深圳“宝能系”、华润、万科管理层三方上演了“三国杀”游戏。在创投界，舆论把这个“游戏”分为上半场和下半场，上半场是“宝

万之争”，下半场是“华万之争”。虽然此时万科A已经复牌，但是其股权之争依然没有结束。

王石从1984年创立万科起，到2001年，经过17年时间，总资产接近60个亿，一跃成为中国地产业第一品牌。当时，万科的第一大股东是深圳特区发展公司（以下简称“深特发”）。1997年开始，深特发进行业务调整，确定以旅游、科技为主业。

2000年8月10日，深特发签署股权转让协议，将持有的深万科国有法人股51155599股全部转让给中国华润总公司。股权转让后，华润集团及其关联企业以15.08%的股权份额成为万科第一大股东。2010年12月2日，万科发布临时股东大会通告公告，向华润定向增发4.5亿股B股，想以此来提高华润对万科的持股比例。如果该方案获得通过，万科虽然获得了充足的资本支持，但华润将真正获得国内地产市场的市场份额和布局。后来，因为这一计划遭到其他投资者的反对，迫使包括华润代表在内的16位董事做出理性的抉择：放弃增发方案，取消临时股东大会。

2014年4月17日，万科推出事业合伙人制度。2014年4月23日，万科召开事业合伙人创始大会，共有1320位员工自愿成为公司首批事业合伙人。

事业合伙人签署《授权委托与承诺书》后，把他们在经济利润奖金集体奖金账户中的全部权益，委托给盈安合伙的一般合伙人来进行投资管理，包括引入融资杠杆进行投资；同时承诺在集体奖金所担负的返还公司的或有义务解除前，以及融资本息偿付完成前，该部分集体奖金及衍生财产统一封闭管理，不兑付给具体个人。

如此一来，盈安合伙此次购买股票的平均价格为8.38元/股，共使用约3亿元资金。2015年年底，德盈、金鹏资管计划以及万科工会的持股比例达7.73%，这一比例当时超过了安邦，位列第三大股东。

2015年8月31日和9月1日，华润耗资4.97亿元对万科两次增持，重新夺回万科的大股东之位。11月20日，华润共持有万科A股15.29%股份。

在这种情况下，王石和他的管理团队开始一系列自救行动：2015年12



月 21 日，以“正在筹划重大资产重组事项”为由，申请停牌；2016 年 3 月 12 日，万科与深圳市地铁集团有限公司签署了一份合作备忘录，并于 3 月 18 日申请继续停牌。2016 年 6 月 17 日，华润得知这个重大资产重组事项后，强烈反对，直到此时，华润和万科多年的友谊小船说翻就翻了。

2016 年 6 月 17 日，在董事会上，华润和管理层双方的争议直指双方事前缺乏沟通，华润的主要诉求点是重回第一大股东位置，并已与宝能进行接触。

2016 年 7 月 1 日晚上，万科连发 8 条公告，除提示 7 月 4 日复牌之外，对发行股份购买资产暨关联交易预案进行修订，并发布了董事会议事规则修订稿。

直到我这本书出版前，万科跟各大股东的股权之争仍然没有停止。

万科股权之争是典型的资本之争。就当下来看，华润、宝能谁是第一大股东似乎已经不重要了，因为对于王石来说，万科重组一案遭到两大股东反对，预案通过的概率已经微乎其微，这已经意味着王石要彻底从自己亲手创办的企业里出局了。看着自己一手辛苦缔造的帝国即将落入他人之手，王石除了在朋友圈感叹“天要下雨，娘要改嫁”外，还真不知道该做什么了。

在资本市场上，金钱和权力左右着每一个人的思维，成王败寇的逻辑思维大行其道。由此看出，资本市场把弱肉强食的丛林法则发挥得淋漓尽致。如果在没有严格法治的社会，资本将变得肆无忌惮，无视契约和责任的存在。

最后，我总结道：“对于企业来说，在所有资本形式中，金融资本最具有创造性和掠夺性，还具有洪水一般汹涌的流动性，金融资本所到之处，不是一片繁荣，便是满目疮痍。”

我讲到这里时，立刻又有学员问道：“既然资本市场这么残酷，用他们的钱风险这么大，那为什么还有那么多人削尖了脑袋在资本市场上钻营找钱呢？”

这个问题，就是我下一节要讲的内容。

资本运作是企业发展的双刃剑

资本市场上的钱的确有风险，为什么还有很多创业者和企业家想尽一切办法在资本市场上找钱呢？为什么不靠着自己的家底来发展自己的企业呢？

原因很简单，资本市场上的资金虽然有风险，但人们常说的高风险高收益这句话也适用于资本市场。

相信任何一个创业者创业的初衷都是为了把企业做强做大，这自然需要源源不断的资金了。如果创业者有充足的资金做后盾，不需要用资本市场的钱也能发展企业，这不失为一种保守安全的方法。但前提是你要拥有像华为的任正非那样的气魄和智慧，力求品牌制胜；同时，你还要有应对企业风险的能力。否则，你的企业将很难做起来。

我在课堂上讲到这里时，有学员立刻反驳道：“这个太难做到了。谁创业不是为了让企业发展得越来越好啊！像任正非那样优秀的企业家，多少人里面才能出一个？而企业风险就像天灾人祸一样，谁能躲过啊？！”

听了学员的话，我说道：“这就是创业者为什么要在资本市场上找钱的原因。既然企业风险无法躲过，不如索性到资本市场冒风险，说不定还能‘高收益’呢。因为资本运作的最大好处，就是加速企业的发展，让企业在较短的时间发展起来。”

那么，什么是资本运作呢？

你在百度上输入“资本运作”四个字，就会得到答案，即“利用市场法则，通过资本本身的技巧性运作或资本的科学运动，实现价值增值、效益增长的一种经营方式”。

如何利用市场法则来进行资本运作呢？我用一个故事来解释。

有一个在国外学习过播音主持的年轻人毕业回国后，他没有急于找与专业相关的主持人的工作，而是打算创业，因为他有在国外学习、生活的



经验和圈子，他决定利用在国外掌握的资源实现自己的创业梦想。

他首先想到的是做一个栏目，制作出来后卖给电视台。因为没有资金，他决定利用各种资源“借鸡生蛋”。在他看来，他要找的这个“鸡”，不但要有足够的资金来支援他，还要在精神上支持他。于是，他找到他的一个大款同学，向这位同学讲了想成立一个文化传媒公司的设想，并把公司要做的事情——把制作好的栏目卖给电视台也告诉了这位同学。虽然当时国内还没有多少公司这么做，但由于大款同学不差钱，又对他这种行业的前景比较看好，于是就非常支持他。

年轻人拿着同学支援他的 50 万元的创业经费，开始投入到创业中去。在创建项目的过程中，他利用国外看到的一些类似的例子，摸索出一个赚大钱的模式。接着，他找到一个毕业于某电影学院主持专业、想成名的美女，告诉她自己做的栏目一旦在电视台播出后就能够创造收视率的神话，助她成名，前提是她的薪酬要在节目播出后给。美女只想要成名，自然一口答应。

年轻人又找到国外的风险投资方进行游说，很快获得了新的投资。经过一段时间的打拼，他的栏目出来了，栏目内容是讲娱乐圈明星的八卦趣闻，在电视台播出后反响不错，不久便做出了成绩。几年后，在国外风投公司的帮助下，他的公司在纳斯达克成功上市。幸运的是，当时正赶上某某国际电影节，促使他公司的股票价格一路上升，于是他一举进入了中国富豪榜。

故事中年轻人的做法就是典型的资本运作，他利用资本市场，运用以小变大、以无生有的诀窍和手段，通过资源整合来赚钱。

对于我们来说，成立一个文化传媒公司很容易，找 50 万元也不难，可为什么他能成功，而别人却没能成功呢？原因很简单，一是他利用了自己所拥有的资源，并且把它发挥到了极致，正是因为他在国外生活过，见过大世面，使他有了超前眼光，才让他发现了机遇，巧妙地说服了国外的风险投资商；二是他抓住了一个能够让人发挥想象力的项目，也就是说，这个项目有无限扩张的潜力。