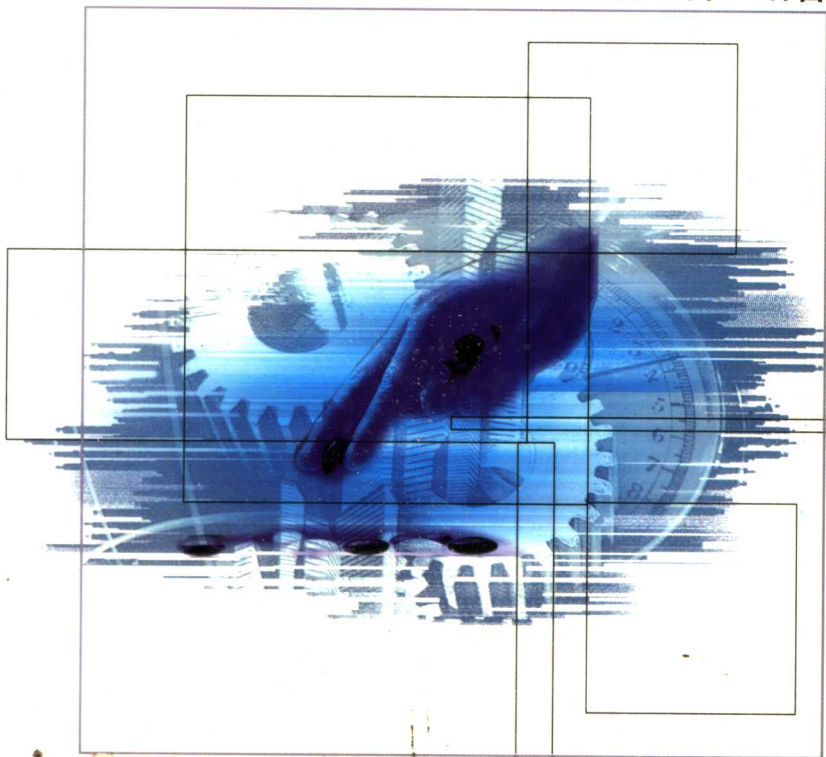


新世纪企业经营管理者运筹决胜要典

如何赢得风险投资

沈志斌 杨雪梅 编著



机械工业出版社
China Machine Press

新世纪企业经营者运

如何赢得风险投资

沈志斌 杨雪梅 编著



机械工业出版社

本书针对企业特别是中小企业资金缺乏问题,向企业经营者介绍了获得风险投资的基本知识、融资策略和技巧,主要内容包括:如何撰写投资建议书、如何与风险投资人讨价还价、如何应付投资人的尽职调查、如何签订风险投资协议、如何与风险投资人同舟共济以及如何选择中介机构等。本书内容新颖、全面,实用性和可操作性强,适合企业各级经营管理人员阅读。

图书在版编目(CIP)数据

如何赢得风险投资/沈志斌,杨雪梅编著.——北京:
机械工业出版社,2000

(新世纪企业经营者运筹决胜要典/储祥银主编)

ISBN 7-111-08104-8

I. 如… II. ①沈…②杨… III. 风险投资-基本
知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 61561 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:常淑茶 责任校对:李汝庚

封面设计:姚毅

北京京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2000 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

787mm×1092mm¹/₃₂·5.75 印张·127 千字

定价:12.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
本社购书热线电话 (010) 68993821、68326677-2527

序

国家经济贸易委员会副主任



成功的企业依靠经营管理者精心和艰苦的创造。成功的企业显示经营管理者的才华，也造就成功的企业家。作为企业经营管理人才队伍中的佼佼者，企业家成功的关键，在于必备知识的积累和运用，在于以知识积累为基础制定的方略和正确方略指导下的胆略。这是主观的需要，也是客观的要求。“新世纪企业经营者运筹决胜要典”丛书正是为了满足这种需要和要求而编写出版的。

中国的企业经营者，今天所面对的社会环境和经济环境，比以往任何时候都更具有挑战性。一个优秀的企业经营者，不仅要熟知今天，还要把握未来；不仅要抓住新机遇，还要正视新挑战。为此，企业经营者应努力做到以下几点：

第一，学会在社会主义市场经济条件下运作企业。在坚持社会主义基本原则和基本方向的前提下，必须坚决抛弃在计划经济条件下的陈旧的工作方式，彻底更新思想观念。必须学懂弄通市场经济的基本规律，包括供求规律、优胜劣汰规律和技术创新规律等，遵守市场法制体系的约束。

第二，战胜买方市场的巨大竞争压力。中国已告别了供不应求的短缺经济，在许多领域已形成了相对供过于求的买方市场。买方市场带来更为激烈的市场竞争。企业要在竞争中生存，就必须加强管理，加快技术进步，调整产品结构，增强竞

争实力。这就要求企业经营者谨慎决策，精心操作。由于决策者一着失误、全盘皆输，企业一蹶不振的事例不胜枚举。企业经营者必须学会规避风险，以提高决胜能力。

第三，迎战经济全球化带来的冲击。随着我国对外开放的进一步扩大，特别是成为世界贸易组织成员后，融入世界经济的程度会进一步提高。融入世界经济为我国企业带来新的机遇，提供了更加广阔的发展空间，同时也提出了新的挑战。市场竞争将更加激烈，企业生存和发展的压力也会更大。这就要求企业经营者把握世界经济的发展趋势，未雨绸缪，采取对策，使企业获得新的发展。

第四，应对知识经济的挑战。知识经济是有别于传统经济的新的经济形态，它是以知识为基础，以全球化、信息化、网络化和数字化为显著特征的经济。传统经济向知识经济的演变和发展，必将不断打破企业传统的管理体制、经营机制、组织形式和分配原则，企业经营者必须把握经济形态的变革趋势，采取新的措施，争取新的发展。

第五，创造能够激励和鼓舞人们奋进的企业文化。优秀的企业文化可以产生无穷的动力，因此企业经营者应坚持不懈地努力创造能够催人奋进、追求不止、永不满足、勇往直前和永葆企业青春的企业文化。优秀的企业家要胸怀坦荡、一身正气，要善于团结、信任和大胆使用企业领导层其他成员，带领企业广大职工克服困难，开拓前进，不断开创新的局面。

面对现实，面向未来，“新世纪企业经营者运筹决胜要典”丛书可以帮助企业经营者释疑解惑，掌握主动，赢得成功。本套丛书共有 20 册，分理念、知识、实务操作三大类。为使其真正成为企业经营者的参谋和顾问，这套丛书的内容及编写方式，既有别于一般的教科书，又有别于一般的工具

书，具有以下主要特点：一是系统性。从企业创建、规模扩展、经营运作到技术创新等保障企业持续发展的内容均有介绍，脉络清晰，环环相扣。二是全面性。企业经营者运作企业的各个方面都有涉及，包括生产管理、营销管理、质量管理、人事管理和公共关系等方方面面，有机结合，形成了一个整体。三是实用性。通过知识介绍和典型案例分析，对财务管理、申请贷款、上市融资和防范投资风险等具体工作程序和工作方法，做了必要的介绍，通俗易懂，方便掌握。四是前瞻性。立足传统经济形态，又突破传统经济形态，对知识经济所涉及的内容，也做了必要的介绍，例如，如何适应世界经济知识化和电子商务等，为企业经营者面向未来、把握未来，提供了基础知识。

“新世纪企业经营者运筹决胜要典”丛书由国家经济贸易委员会副秘书长、对外经济协调司司长弋辉任编委会主任，聘请了在生产经营第一线的经营管理者担任编委。主编由原对外经济贸易大学国际经济贸易学院院长、现北京市贸促会会长助理、北京国际展览中心总经理储祥银教授担任。作者都是在相关领域有一定研究成果或工作成就的专家、学者。权威的编委会，保证了丛书的权威性。

我相信，本套丛书对企业经营者掌握现代企业经营管理的的基本知识和基本技能，提高经营决策水平，将大有裨益。

2000年3月

前 言

在企业发展壮大的过程中，常常会受到资金来源问题的困扰。特别是中小企业，缺乏资金投入更是制约其进一步扩张的瓶颈。而中小企业由于自身条件的限制和风险因素，常常难以获得银行的正常贷款，股票上市也还为时尚早。风险资金为中小企业发展提供了一条绝好的融资渠道。

风险投资被人们称作中小高科技企业成长的催化剂，它不仅为企业提供资金支持，同时也提供营销、财务、咨询以及后续融资等一系列增值服务。这些对于创业伊始的中小企业都是非常必要的。

在美国，企业家们在风险投资的鼎力支持下，创造了一个个企业神话，苹果、微软、雅虎、热门邮件、网景等一批业界的领头羊便都是风险投资的杰作。在中国，风险投资也越来越受到社会各界的广泛关注。自从1998年3月风险投资被列为九届政协1号提案后，风险投资就如火如荼地发展起来，各地的风险投资公司也如雨后春笋般相继建立。亚信、中子科技、新浪、金蝶等新兴高科技企业都成功地获得了风险投资的支持，走上了进一步发展的道路。

然而，风险投资也并非许多人想象得那么容易获得。要想成功地获得风险投资，必须具备一定的基本知识和融资技巧。目前国内关于风险投资的论著不少，但几乎没有专门写给企业经营管理者并指导他们进行融资的，因此，本书的出版可以说是填补了一项“国内空白”。本书依照融资的进程，详细阐述

了如何撰写投资建议书、如何与风险投资人讨价还价、如何应付投资人的尽职调查、如何签订风险投资协议、如何与风险投资人同舟共济，以及如何选择中介机构等，侧重点在于介绍风险资金的融资实务、策略和技巧，它能够指导企业经营管理者融资活动，使企业受到风险投资人的关注和青睐，从而最终成功地获得风险投资。

由于时间和学识有限，本书可能存在纰漏之处，敬请读者指正。

编 者

目 录

序

前 言

第1章 风险投资——助你圆成功之梦	1
1.1 让风险投资来助你创业	2
1.2 什么是风险投资	3
1.3 你的企业属于何种类型	4
1.4 风险投资偏爱的行业	6
1.5 你需要多少风险投资	8
1.6 四种融资方式	9
1.7 风险投资人在企业经营中的角色	10
1.8 如何选择风险投资公司	11
1.9 是否应该给风险投资公司打电话	12
1.10 其他应该向风险投资人了解的问题	14
1.11 取得风险投资要花多长时间	16
1.12 对风险投资的几种曲解	16
1.13 波特技术公司成长研究	20
1.13.1 种子期融资	20
1.13.2 实验工厂融资	24
1.13.3 合资企业	26
1.13.4 上市	27
1.13.5 结论	27
第2章 投资建议书——叩开风险投资大门的敲门砖	29
2.1 投资建议书摘要	29

2.1.1	投资建议书摘要的主要内容	29
2.1.2	投资建议书摘要的战略意义	34
2.1.3	投资建议书摘要的四大要点	35
2.1.4	风险投资人如何看待投资建议书摘要	36
2.1.5	内容不扩散协议	36
2.2	投资建议书	37
2.2.1	是否应聘请中介公司或咨询公司撰写投资建议书	38
2.2.2	投资建议书的主要内容	39
2.2.3	风险投资人如何看投资建议书	52
2.2.4	怎样包装投资建议书	53
2.2.5	应该与多少家风险投资公司接触	55
2.2.6	辛迪加投资	56
第3章	谈判技巧——面对面的沟通	58
3.1	风险投资人的办公室	58
3.2	首次会面将持续多久	59
3.3	会面的目的	60
3.4	典型的会面包括哪些内容	60
3.5	如何陈述自己的观点	62
3.6	风险投资人心目中的企业家	62
3.7	企业家的典型特征	63
3.8	会面中应回避的话题	66
3.9	会面中应注意的问题	68
3.10	如何进行谈判	70
3.11	达成交易	71
3.12	风险投资人的所有权	72
3.13	风险投资人如何为投资定价	73
3.14	失败的风险	77
3.15	追加投资	78

3.16 公开上市或退出	79
3.17 谈判结束	80
第4章 尽职调查——知己知彼，百战不殆	81
4.1 建立良好的个人关系	81
4.2 参观工厂	82
4.3 关于投资建议书	83
4.4 关于管理层	84
4.5 对管理层个人情况的调查	85
4.6 关于企业的其他问题	86
4.7 征询企业中其他人员的意见	87
4.8 风险投资人都是偏执狂	88
4.9 背景调查的其他方面	89
4.10 企业家是否需要进行测试	90
4.11 经验的重要性	91
4.12 如何调查企业家和其他管理人员	92
4.13 对企业和产品的调查	92
4.14 行业调查	93
4.15 产品的独特性	94
4.16 对其他相关人员的提问	95
4.17 风险投资公司发现错误时如何应付	97
4.18 向风险投资人提问	97
4.19 风险投资公司的背景信息	99
第5章 风险投资协议——权利和义务的载体	101
5.1 股票购买权贷款协议	101
5.2 购买股票协议	107
5.3 辛迪加投资	109
5.4 交易达成	110

5.5 关于律师	111
第6章 同舟共济——一起走过的日子	112
6.1 重要决策应该是双方商讨的结果	113
6.2 月度财务报表	114
6.3 月度报告	115
6.4 至少每月召开一次董事会或投资者会议	116
6.5 其他讨论事项	116
6.6 建立信任关系	117
6.7 预警信号	118
6.8 财务问题	120
6.9 人事问题	121
6.10 为什么别人能够成功	123
6.11 当问题出现时	124
第7章 投资退出——金蝉脱壳	127
7.1 公开上市	128
7.2 购回股权	129
7.3 转让	131
7.4 新投资者加盟	134
7.5 公司清算	135
7.6 与风险投资人谈判	136
第8章 融资中介——慧眼识中介	137
8.1 如何正确利用会计师的服务	139
8.2 律师能否成为合格的融资中介	140
8.3 独立融资中介	140
8.4 选择融资中介的标准	141
8.5 与融资中介签订协议	142
8.6 认清融资中介的真面目	144

8.7 中介费用的类型和数额	144
附录 国内外风险投资机构简介及联系方式	146
附录 A 中国科招高技术有限公司	146
附录 B 华登风险投资基金	148
附录 C 青海庆泰信托投资有限责任公司	150
附录 D 北京太平洋优联风险技术创业有限公司	152
附录 E 高城资产管理有限公司	154
附录 F 中国经济技术投资担保公司	156
附录 G 北京科技风险投资股份有限公司	158
附录 H 北京国际企业孵化中心	160
附录 I 重庆科技风险投资有限公司	162
附录 J 美商中经合集团	164
附录 K 美国太平洋技术创业投资基金 (中国)	166
参考文献	168

第 1 章 风险投资—— 助你圆成功之梦

风险投资对可编程计算机、晶体管和 DNA 这三项 20 世纪最重大的科学发现的最终商业化均起了至关重要的作用。正是科学发现、企业家才能和风险投资这三个关键因素促进了新兴产业的出现，并导致了社会变革。

每一个处于初创阶段的中小企业都需要风险投资的鼎力支持。风险资本是一种追逐高收益、高风险的资本，它能够帮助企业发展壮大，走向成功。

当你拥有了一个值得一试的想法或者掌管着一家正处在成长阶段的企业时，最容易想到的筹资方法便是向银行贷款。但是，很快你便会无功而返，因为追求稳健原则的银行通常是不会冒如此大的风险将钱借给没有把握的中小企业家的。于是，你常常又会想起自己的朋友或是富有的大款们。然而，向个人借款筹集资本可能会潜伏着诸多危险。首先，个人的风险投资方式可能非常不专业。其次，投资者的目标可能会是将你取而代之，占有你的企业。如果可能的话，你最好还是应该想方设法寻求专业的风险投资。

赢得风险资本投资是一项漫长而艰巨的工作。中小企业的融资决策本身也是一个相当复杂的过程。对于许多可能遇到的问题，你必须事先有所准备，打有把握之仗。在获得风险资本支持以前，许多特定的关键内容必须要在你的投资建议书中加以

陈述。本书将对这些关键内容详尽分析，并助你解决这样一个问题——如何获得风险资本以创立新企业、收购其他企业，或是发展现有企业？本书还介绍了应该如何与风险资本家合作以实现个人财富的最大化。

1.1 让风险投资来助你创业

“我来资助你，如果你拥有一个好的想法并且能使我们双方都有利可图。”这句简简单单的话涵盖了从风险投资公司那里获得风险资本的全部要领。仔细分析这句话可以使你更加清晰地理解风险投资。

“有利可图”的意思是再明显不过了。风险投资人对那些基于信念、希望或者魅力的动机丝毫不感兴趣。风险投资公司唯一永恒的目标是利润。尽管有些风险投资公司的部分投资回报甚微，以至于看起来像是慈善捐助，但是有一点确信无疑，它们的初衷都是为了盈利。如果你不能为风险投资人带来利润，那么你就应该及早放弃寻求风险投资的念头。有的企业家认为可以通过为投资人提供一些其他的利益或好处，诱使其投资。例如，一位企业家告诉风险投资人，如果他提供风险投资的话，一项本世纪最伟大的发明即将问世，而作为给这项伟大发明提供资助的投资人，他将被载入史册，但这位风险投资人丝毫不为之所动。尽管风险投资人毫无个人魅力可言，而且贪婪、唯利是图，但是，这正是他们为你的企业提供投资的原则。

“双方”的意思是，风险投资人决不会对于那些仅仅给你自己带来利润的项目感兴趣。他们把投资视作一次合伙关系。你的利益和风险投资人的利益必须是一致的，否则，风险投资

人就不会为你投资。所以，从投资人的立场来看，如果盈利的仅仅是你或者仅仅是投资人自己，他们都不会认为这是一笔成功的投资。因为，双方都应该能够盈利才对。

现在，我们来看一看何为“好的想法”。大千世界，好的想法可以说是随处可见。然而，问题的关键在于它是否能带来利润。要发现一个能带来利润的好想法并非易事，要发掘出一个能带来巨额利润的好想法更是难上加难。同时，要向投资人说明你的想法具有多么好的盈利前景，也是一项极其艰巨的任务。如果采取本书中的程序和方法，那么你与风险投资公司之间的交流和沟通会更为容易，而且任何一位风险投资人都会清楚地了解你的公司以及你的想法怎样带来利润。

“我来资助你”是这句话的最终落脚点。风险投资人如果对你和你的管理队伍有充分的信心，相信你的想法能变成现实并能带来利润，那么他便会毫不犹豫地慷慨解囊支持你的事业。这将是你要面临的最为艰巨的任务——向投资人说明你和你的管理队伍能够将好的想法变为现实。

1.2 什么是风险投资

要解释什么是风险投资，最好还是先说说什么不是风险投资。银行向企业的贷款不是风险投资；投资基金在二级市场上购买股票与债券亦和风险投资无关。银行下属的子公司对于中小企业的投资可能用的是风险资金。一些投资公司购买上市公司新发行的股票可以认为是一种风险投资。如果你跟你的朋友联合出资，资助一家小企业使其能够走出困境，这也是一种风险投资。如果你将钱借给自己的兄弟，开一家新型的商店，这也被视作风险投资。如果你购买一家正在研制新型仪器的私

人企业的股份，你所投入的资本通常被称作高科技风险投资。总而言之，投入具有高成长潜力的初创企业的资金便是风险投资。

典型的风险投资通常具有以下几个特征：

1) 投资对象多为处于初创阶段的中小企业，并且高新技术企业居多；

2) 投资风险通常较大，但是一旦投资成功，将带来超额的回报；

3) 风险投资人一般积极参与被投资企业的经营管理，提供增值服务；

4) 投资期限一般在3~5年以上，投资方式一般为权益投资，通常不要求取得企业控股权，也不需要任何担保或抵押；

5) 当被投资企业资本增值后，风险投资人将通过上市(IPO)、兼并收购或其他方式撤出资金，实现增值；

6) 投资决策建立在高度专业化和程序化的基础上。

1.3 你的企业属于何种类型

在你融资的过程中，风险投资人首先会根据风险投资业惯用的一套标准来判断你的企业处在哪一个阶段、属于何种类型。以下便是对风险企业的分类。

1. 种子期或首轮融资 处在这一阶段是最不容易获得风险投资的，因为愿意相信一个想法的人实在是寥寥无几。其根本原因在于大多数新的想法或点子并不能盈利。要让风险投资人相信一个新的想法或点子能够赚大钱可不是一件容易事，因为他们每天都会接触许许多多这样的想法——有些固然不错，然而有些却又是荒谬可笑的。为了获得种子资金以使自己的想