

浙江民营企业投资联合会

温州对外投资联盟

温州千亿民间资本代言人周德文

写给渴望融资的创业者

《给你一个亿——你能干什么》作者、中国顶级风险投资家查立倾情推荐

谁能给你 一个亿？

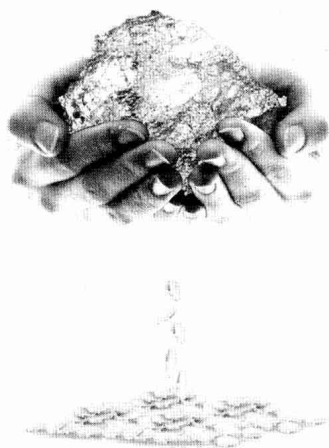


周德文◎著

SHUI NENG GEINI YIGE YI



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS



谁能给你 一个亿？

SHUI NENG GEINI YIGE YI

周德文◎著

 浙江工商大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

谁能给你一个亿 / 周德文著. — 杭州 : 浙江工商大学出版社, 2011. 3

ISBN 978-7-81140-282-7

I. ①谁… II. ①周… III. ①企业—融资—基本知识
IV. ①F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 026640 号

谁能给你一个亿

周德文 著

责任编辑 鲍观明 郑 建

责任校对 张振华

封面设计 戴 旻

责任印制 汪 俊

出版发行 浙江工商大学出版社

(杭州市教工路 198 号 邮政编码 310012)

(E-mail: zjgsupress@163.com)

(网址: <http://www.zjgsupress.com>)

电话: 0571-88904980, 88831806(传真)

排 版 杭州朝曦图文设计有限公司

印 刷 杭州杭新印务有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 12

字 数 167 千

版 印 次 2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-81140-282-7

定 价 32.80 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88804227

换位思考,假如你是 VC

当经济的步伐从金融危机的阴影中渐渐迈出,眼前开始呈现出蓄势待发的美好景象时,一种“两热一难”的现象,不可抑制地进入视线。

两热,指创业热和创投热;一难,是融资难。

社会上,创业热潮一浪高过一浪。以大学毕业生为例,《中国青年报》社会调查中心数据显示:2009年应届大学生中,21.6%选择“自主创业”,位列“政府部门”、“国企”、“外企”三个传统热门求职单位之上,一雪此前备受冷落的前耻,成为就业当之无愧的首选。

让创业者大呼过瘾的是,创投行业也热潮四起,进入全民创投时代。清科集团研究中心数据显示,2010年第二季度,创投机构新增可投资于中国大陆的投资金额为38.1亿美元,创2008年以来新高。在资本市场的感召下,中国民间资本也蠢蠢欲动,温州人豪掷1500亿元进军创投。

创业热遭遇创投热,犹如干柴遇烈火,原本应该谱写一段段“金风玉露一相逢,便胜却人间无数”的资本良缘故事,但热闹的表象下并不一定存在繁盛的现状,日益升温的创投热却不一定满足求资若渴的创业者。

2009年末清华大学中国创业研究中心调查报告显示,大学生群体创业失败的主要原因是缺乏资金和市场竞争。即使在资本市场发达的美国,中小企业融资也正在走下坡路。2010年,美国银行放出的商业和工业贷款,比2009年同期下降21%,同时,企业获得风险投资的难度也再度增加,最终只有不足2%获得融资。

投资者头脑中在思考什么?明明家里堆积着金山银山,却一毛不拔、吝啬无比!每个在投资者处碰了一鼻子灰的创业者,被迫发出这样的疑问。

给阿基米德一个支点,他可以翘起地球;给我一个亿,我愿意回报你

十亿,甚至上百亿。创业者心中从来不乏豪情壮志,虽然口袋空空,却表现得比投资者出手阔绰。

通常,面对这样的年轻人,投资者往往会一笑了之,凭什么给你一个亿?仅仅依靠听起来让人热血沸腾却看不到、摸不着的承诺?别说承诺,承诺只不过因为没把握。

创业者急着寻找“一夜情”,希望在一夜之间将一个亿拿到手;投资者的回报却需要通过此后月积年累的运营来实现。分歧由此而出。

此时,对创业者而言,僵持不是最佳选择,毕竟投资者不是非你不可,你却非投资者不可。创业者不妨换位思考,从资本回报的角度,替投资者想想。站在投资者的角度,才能了解投资者的心中所想,才能明白投资者的无奈,才能更符合投资者的要求,才能踏上距离资本最近的那条路。

对于每一个创业企业,投资者心中都有一把尺子,它们是一组特定的标准数据,包括市场、团队、赢利模式、技术等方面。你的“庄稼”卖的价高与低,投资者买与不买,取决于从“庄稼”身上量下来的实际数值和投资者心中那把标尺之间的差距。

越接近标准,投资者的出价越高;反之,投资者可能离你远去,赶赶下一个“选秀场”,将注意力放在其他热切盼望的企业身上。

于是,在向投资者开口之前,创业者不妨审视自身:是否有独一无二的技术,是否有前景广阔的市场,是否有成熟的赢利模式,是否有凝聚人心的团队……

如果答案是肯定的,那么,创业者们请勇敢踏出面向投资者的第一步,并将自身优势不遗余力地展现在他们面前;如果答案是否定的,也不必灰心,请勇敢踏出自我反思的第一步,朝着正确的方向努力,朝着投资者的要求迈进。

世上没有日薄西山的行业,也没有生不逢时的时代。再不好的行业、再不好的时代,都有好企业的出现;再好的行业、再好的年代,也不乏“扶不起来”的企业。

勇敢的创业者,要时刻保持自信与努力,说不定,走在由这两者铺就的道路上,你就会与投资者不期而遇,并相谈甚欢。最终,投资者可能还会邀请你去做客,在你告别的时候,他亲手将一个亿送到你手中。

查立先生是我的老朋友,他写了本新书,名为《给你一个亿,你能干什么?》。此书出版后,给立志创业的青年朋友们很大的启发,增强了他们创业的信心,此书也成了畅销书。受查立先生的启发,我也写了这本书《谁能给你一个亿》,从另一个角度给创业者提供融资的谋略与有效途径,希冀创业者能够理智、务实地对待融资工作,从而更好地达到融资创业的目的。

周德文

2011年1月25日

查立的推荐序

数月前去温州交大创投班讲课时，送给了老朋友周德文一本我的新书《给你一个亿，你能干什么？》，没想到几个月后，德文寄来了他的新书稿，题目叫《谁能给你一个亿》，不甚欣喜！通读了书稿，发现我们俩居然在投资和创业上观点如此一致！我们俩可以说是从“以商会友”，上升到了“以文会友”，这下好，都成君子了，这样的朋友可以持续一辈子了！

德文是个非常特殊的温州人。

都说温州人个个是商人，不是吗？温州人从来都是大家庭，父母兄弟姐妹一起上阵吃苦做生意，如今苦尽甜来，个个成了百万富翁。德文呢？他也做过生意，要是继续做他的生意，可能今天也是温州富豪会所里的座上客，但是他停止了生意去主持“温州中小企业促进会”，比起做生意赚大钱，那个是个非盈利的衙门，不对，不对，是个没油水的木板门。不过，德文就是这么一个独特的温州人，几十年如一日的在这个平台上，默默地为温州的创业者们做出了不可用金钱来计算的功绩。

都说温州人个个是实干家，不是吗？温州人走遍中国，走遍世界，他们说的少、做得多，别人不敢做的他们做，别人都在说的，他们都在干；从电器配件、衣厂鞋厂、小店超市、房产矿业，哪个地方见不到温州人的踪迹？但是他们并不出头露面，喜欢务实和低调，因为他们知道，场面上的

事情有德文撑在那里,错不了。所以,大家看不到温州人到处出头露面,就看见德文:周德文今天上了 CCTV 的镜头,明天出现在《第一财经日报》的头版,后天又浮现在形形色色的商业媒体和聚会场面上,他就是这么一个独特的温州人,他一个人把温州老板们的媒体公关活动给全揽了;你瞧德文这么瘦弱,每天要替大家喝下多少杯酒?他把政府、媒体、学者、资本的目光拉向了温州的老板们,这些活儿值多少个钱?数也数不清!

都说温州人个个都是聪明人,不是吗?即使从一件小事情做起,比如做一把打火机,照样可以把它做成世界最大;从来不会的东西,温州人学学弄弄就会了,从小商品制造,到全世界分销;从炒股、炒楼、炒矿、炒油、炒资源,温州人学学弄弄又变成第一;当然温州人还有别人没法聪明的门道儿,比如地下钱庄、高利贷、擦边球……不过德文就是这么一个独特的温州人,他从来不走歪门邪道,总是走在浪潮的最前端,总是把温州的草根们领往高处,教他们如何做大事、如何做好事、如何与国际接轨、如何利用资本……可不是吗?德文现在又开始当起了 VC,这是一件老实说温州人非常陌生、非常不在行的行当!我相信,温州人要当 VC,那得跟着德文走,VC 是个高风险的玩意儿,不能再靠兄弟姐妹来抱团,而是要用专业的方式,信任专业的团队,放手让他们去操盘!

“谁能给你一个亿?”在温州一个亿算什么?但是你要创业去找钱,重要的是要找到聪明的钱,温州的财富都是在商场的枪林弹雨里积累下来的,也算是中国的“Smart Money”!如何拿到温州的 Smart Money,你得回答清楚德文的问题,你得过德文的这道关……有德文在把关,温州的 VC 翻不了船!

“谁能给你一个亿?”要是你要去温州找投资找 VC,请先读一读德文的这本书!

查 立

2011 年 1 月 23 日

MULU 目 录

■ 1 ■ 序 一 换位思考,假如你是 VC

■ 5 ■ 序 二 查立的推荐序

■ 1 ■ 第一章 风投的钱有那么好“骗”吗?

创投盛宴:满城尽是创投公司	2
求资心切的千万创业者	6
为什么你找不到钱?	8
投资者的钱,也不是大风刮来的	11
投资就是让钱生钱的事儿	13
锦上添花易,雪中送炭难	15
栽好梧桐树才能引来金凤凰	17

■ 21 ■ 第二章 你有打动人的商业计划书吗?

人靠衣装,融资要靠商业计划书	22
商业计划书就是讲故事	25
故事书就是要打动人	27
对自己估值要合情合理	31
浓妆艳抹可能会招致反感	34
读懂沉默的 VC:99%的项目被放弃	38

■ 41 ■ 第三章 你有独一无二的技术吗?

技术:风投心中的一根软肋	42
技术是企业做大做强的希望	46

没有一招吃遍天下的技术	49
技术也“势利”:为客户创造价值	52
技术市场,出名要趁早	55

59 第四章 你有前景广阔的市场吗?

让梦想照进现实:从创意到产品	60
市场是检验产品的唯一标准	63
市场有多大,未来就有多大	65
找到属于自己的细分市场	68
紧紧抓住社会大背景的脉搏	72
你能成为行业领导者吗?	76

79 第五章 你能给风险投资 10 倍的回报吗?

有盈利,投资才能有回报	80
创意天马行空,盈利实实在在	83
你的赢利模式能一眼就看懂	85
50%以下的利润率会被无视	88
形成规模效益更具诱惑力	92
创新你的赢利模式	95
掌控资本,为你所用	98

103 第六章 你有铁板一块的团队吗?

风投也有看走眼的时候	104
投人,不是投项目	106
“好的点子一美分一打,好的人却太少了”	110
创业不是一个人的战争	114
流水的职员,但团队必须是铁打的	117
画出一张清晰的股份拼图	121

125 第七章 你有长期发展规划吗?

投资,既是投今天,更是投明天	126
眼光有多远,企业走多远	129
“用情专一”的企业最迷人	133
该变则变,不变会乱	135
创业是跑马拉松,不是抢短线	138
政策的东风,不用白不用	141

145 第八章 你有稳健的财务吗?

风险投资不会投钱给乞丐	146
没投资,照样可以“有机”成长	149
成本控制:把钱花在刀刃上	151
让预算成为控制财务的关键	154
寻找一个称职的 CFO	157
保持现金流的畅通	160

163 第九章 你有凝聚人心的企业文化吗?

让企业文化给你“撑腰”	164
创业,从创文化开始	167
养成“爱钱如命”的好习惯	170
不仅凝聚内部人,还要吸引外部人	172
社会责任感也能吸引 VC	176

第一章

DIYIZHANG

风投的钱 有那么好“骗”吗？

几乎所有的创业者都面临着缺钱的窘境,创业伊始,“找钱”成为最耗费人心的运动,而缺钱也同时成为创业者挥之不去的梦魇。“人只有2只脚,钱却有4只脚”,钱永远跑得比人快,人永远赶不上钱的速度。

但是,无论如何,投资者只会锦上添花,绝不会雪中送炭,毕竟,投资者的钱也不是大风刮来的。

融资成功的企业原因都颇为相似,融资被拒绝的理由却有千万种。

“工欲善其事,必先利其器”,在获得投资之前,先将自己的事情做好,才是创业者的第一要务,千万不要被资本迷惑了眼睛,更不要被周围疯狂的人群混淆了视听。

创投盛宴:满城尽是创投公司

在时间维度的表达式中,十年是一个颇具象征意义的词汇。“三十年河东,三十年河西。”十年之前,你可能还只是一个初出学校的社会新鲜人,有的只是一腔热血;十年之后,可能就已经跻身商业名流之列,在所处行业挥斥方遒,纵横驰骋。

十年间,创业投资在中国也走过了风云激荡的日子,从无到有、从冷到热,从一枝独秀到满园春色。清科集团发布的《中国创业投资十年回顾报告》显示,十年间创投支持的中国上市企业市值已逾800亿美元。

1999年是中国创业投资的元年。1998年,被称为中国“风险投资之父”的成思危,在全国政协提出“一号提案”,吹响了创业投资全面进军的号角。1999年,国务院批准颁布《关于建立风险投资机制的若干意见》,在全国范围内掀起设立创业投资企业的热潮。

创业投资的兴起,与网络热潮的迸发恰逢,似乎在一夜之间,一些网络公司成名,一些创业者暴富,创业投资也呈现出“风景这边独好”的景象。但是,好景不长,由于缺乏法律体系和政策机制的配套,随着网络泡沫的破灭,创业投资也开始进入低潮,以 2003 年和 2004 年为例,两年均呈现负增长的态势。

《中国创业投资发展报告》的统计资料显示,截至 2004 年底,我国各类涉及创业投资活动的机构仅为 217 家,注册资本为 240 亿元,所管理的创业资本不足 500 亿元。在 217 家机构中,真正专业从事创业投资者还不到 10 家;其所管理的 500 亿元创业资本中,真正投资到创业企业的仅为 219.9 亿元,不足 44%。其他更多资本被用于股票或房地产投资。

在国内创业投资经营不善而进退维谷之时,外资背景的创业投资却在我国大行其道。相关数据显示,2004 年,外资风险投资的投资额占上半年投资总额的 85.44%,平均单项投资额超过千万美元,为本土风投机构的 7 倍之多。

由于中国经济的持续走强,以及国内民营企业的优异表现,外国人开始视“中国是地球上最后一块暴利乐园”,海量风投资本从海外向中国转移:2005 年底,美国顶级风险投资机构 Sequoia Capital(红杉资本)大举入华,分别在北京和香港设立办公室,且备好专门针对中国的基金;2006 年 1 月 9 日,硅谷顶级风险投资机构 DCM 宣告进入中国,以 40 亿元人民币豪赌中国未来 10 年前景;2006 年 2 月 15 日,总部在美国华盛顿的 Ignition Partners,在华成立启明创投,宣称在 4 年内要在中国砸进 2 亿美元……此外,软银亚洲、IDG(美国国际数据集团)、CDH(鼎晖创投)等全球知名风险机构纷纷落户中国。

当时,前来中国淘金的风险投资商营造了一种“赶集”的热闹场面:从旧金山到北京的飞机上,头等舱全部是 VC(风险投资商),随便的某一天,头等舱都被这些人霸占,可见中国对他们的吸引力。

当然,越来越多的外资风投进驻中国,也并非完全看好中国经济以及企业前景,毕竟,前景只是一张画得好看的饼,看着让人热血沸腾,却



摸不着,更吃不到,对于“唯利是图”的风险投资来说,实实在在的赢利才是最具有诱惑力的蜂蜜。2003年4月,软银亚洲向盛大投资4000万美元,18个月后,随着盛大在美国上市,软银亚洲顺利退出,成功套现5.5亿美元。此后,百度、分众传媒、携程等中国企业在美国成功上市,也使得其风险投资商获得几十倍的超额利润。

“蜂蜜”味道越鲜美,引来的“蜜蜂”就越多。2006年,风险投资基金在中国市场的增长可谓惊人,投资案例和总额都达到2001年以来的最高点,也使得中国超过以色列,跃升为仅次于美国的世界第二大获得创投资本的国家。即使在经济衰退的2008年,美国风险投资成交额比2007年下降8%,在中国仍然有73亿美元被投入到风险投资基金,比2007年高出33%。而据全美风险投资协会2010年1月11日发布的最新数据显示,绝大多数受访者认为将有更多的投资流向亚洲,其中,70%的风投人士预测2010年的投资增长点在中国。

眼看外国风投机构在自己国家的“庄稼地”里收获,中国风投们也没有示弱,乘着2006年3月1日《创投企业管理暂行办法》的“东风”,也开始乘风破浪般地发展。

2006年3月22日,国内第一只创投引导基金在苏州工业园成立,由国家开发银行与中新苏州工业园区创投公司共同组建,总规模达10亿元;同年9月,北京市海淀区设立创投引导基金;10月,上海浦东新区创业风险投资引导基金正式启动,规模约在10亿元……

在政府背景的创业投资开始一茬接着一茬浮出水面的同时,越来越多的民间资本也开始进入创业行业:2006年1月,上海首家由28个民间投资人发起的股份制创业投资公司——上海汇乐投资管理有限公司成立;2007年12月9日,54个浙商股东发起了浙商置业股份有限公司,用于搭建项目投资平台;同年12月18日,由12家浙商发起的“浙商创投”成立,注册资金2.9亿元,首期管理基金高达10亿元……

在民间资本丰厚的温州,经历了煤炭投资、房产投资等碰壁之后,资金开始纷纷调头转入创业投资。2008年,来自温州银监局内部的抽样调

查显示,约有1000亿元流动资金进入创投领域。而2008年8月,在上海举行的“Sinohead第二届创业投资高峰论坛”,就引来50多位温州企业家。截至2010年5月,最新数字统计显示,有1400亿元温州民间资本涌入创投领域。

现在,在中国,创业投资的队伍不断壮大,基本可以分成三大军团:海外风险投资公司设立的分支或办事机构,规模较大,诸如软银亚洲、IDG、英特尔等;具有国际化背景的本土公司,资金来自海外,如上海联创等;纯正本土化公司,如联想弘毅、深圳创新等。

国内外创投鱼贯进入中国企业,同样,中国企业也没有让其失望:

2010年上半年,82家中国企业在境内外上市,与2009年同期相比,上市数量和融资额分别增长了75家和6.25倍。这些上市公司为创投公司带来的投资回报平均为12.4倍;其中,境内上市的平均回报为14.9倍,境外上市的平均回报为4.05倍。

2010年5月,深圳海普瑞药业股份有限公司登陆深圳中小企业板,投资方高盛集团获得的账面回报高达180.25倍。当月,共有9家创投支持的企业在A股上市,其背后的17家创投平均获利30.74倍。至此,中国私募股权市场募集在外和获利在外的“两头在外”现象已经彻底扭转,今天的资本市场发展,还看中国。

虽然都是手握重金,眼观中国创业企业,但因为背景差异,每个军团的选企业方式不尽相同:海外来华淘金的风投,目光聚焦于成长期的公司,成长到相当规模也可能有幸被选中,盛大网络、分众传媒等企业都是到了成熟期才获得国外风投资金;尽管在资金拥有量上,中国本土尤其是民营创投可能无法与成熟的国外企业一争高低,但拥有本土优势,比国外企业更懂得中国企业,加上对种子期企业的青睐,也使得其找到了适合自己成长的土壤。

2010年的中国,依然孕育着新的希望与梦想,随着经济的持续稳定

增长、国内掀起的创业风潮,以及国内资本与投资环境的继续优化,中国的风险投资业继续大踏步行走在前进的道路上。

在他们的扶持下,创业者更不要轻易放弃自己的梦想,说不定,下一个中国的微软或者 Google 就是你。

求资心切的千万创业者

无可否认,创业是实现人生价值的一条光明大道,当你把自己的创意、思想与能力,尽情挥洒在某项事业中,并看到预料之中的成果出现,这种自我实现感油然而生,能让人倍感自豪与荣耀。

根据马斯洛需求层次理论,这种自我实现感处于需求的最高层次,是人的存在的最高、最完美状态。但是,在自我实现需求之前,还有一种最基本的需求,即包括吃饭生存等在内的生理需求,当然,它更容易被实现,创业成功所衍生出的结果之一,即财富的产生,就是解决它的最佳途径。

创业产生了财富,让人们的各种需求得以被满足,只是,如果将“创业”视为主体,它也有某几种需求,如资金、产品、市场、团队等,只有这些需求被满足之后,创业才有可能成功。

从最本质的意义上来讲,创业就是钱生钱的活动,资金是创业需求层次中的最基本需求。“一分钱难倒英雄汉”,而资金也正是大多数创业者在创业之路上遇到的第一块绊脚石。日本创业家中田修说过:有钱谁都会创业,关键在于没有钱怎么创业。

2010年1月,频频在各大媒体亮相的“80后自主创业牛人”杨永亮身穿打补丁的长袍,头顶凌乱的假发,自诩为“中国乞业家协会 CEO”,跪倒在街头,向刘永好和中国工商银行乞讨电子和创业资金。杨永亮表