

风险资本融资的最新经典指南

FT Prentice Hall
FINANCIAL TIMES

风险投资 手册

[美] 戴维·格拉德斯通

劳拉·格拉德斯通 著

郑荣清 孙 涤 郭文哲 译

David Gladstone Laura Gladstone

Venture Capital Handbook



上海人民出版社

SHANGHAI PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

FT Prentice Hall
FINANCIAL TIMES

风险投资 手册

[美] 戴维·格拉德斯通

劳拉·格拉德斯通 著

郑荣清 孙 涤 郭文哲 译

David Gladstone Laura Gladstone

上海人民出版社

SHANGHAI PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

风险投资手册/(美)格拉德斯通(Gladstone, D.)
(美)格拉德斯通(Gladstone, L.)著;孙涤,郑荣清译.
—上海:上海人民出版社,2005
书名原文:Venture Capital Handbook
ISBN 7-208-05348-0

I. 风... II. ①格...②孙...③郑... III. 风险投资
IV. F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第097954号

责任编辑 李娜 邱盈华

封面装帧 王晓阳

风险投资手册

[美]戴维·格拉德斯通 著
劳拉·格拉德斯通

技术指导 霍华德·H.史蒂文森,哈佛商学院

郑荣清 孙涤 郭文哲 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海锦佳装璜印刷发展公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 19.25 插页 5 字数 272,000

2005年1月第1版 2005年1月第1次印刷

ISBN 7-208-05348-0/F·1201

定价 32.00元

导 言

创作这本书是一个非常有趣的过程,而且经修订后,这个版本可以再风行 15 年。在课堂上使用该书的一个老师称该书是一本经典著作。当该书在约 20 年前写成时,《风险投资手册》成为经典并未见端倪。但随着风险投资大量增加以及许多新兴企业寻找风险投资,本书满足了对读者进行风险投资领域指导的需要,从而证明了自己的价值。

本书的主要优势在于描述了如何筹集风险资本的具体细节。本书并未充斥大量理论和事例,而是对风险投资的过程作了直接介绍。它指导读者如何赢得风险投资。

看到《风险投资手册》对那么多企业家和小企业主有帮助是一件令人欣慰的事。一些企业家在给作者的来信中说到运用本书筹集了大量资金。非常高兴地看到现在有许多商学院正使用本书,知道有许多人正在学习如何筹集风险资本也非常令人兴奋。如果能确切知道由于本书而诞生了多少企业又将是多么令人雀跃。

我们知道本书产生了一定影响,因为一些风险投资领域的朋友以“泄露了该行业的秘密”为由,对我们作出了不实的评价。看来,我们让他们占企业家的便宜变得更困难了。但我们相信本书也使他们与读过本书的企业家更容易合作,因为本书向读者提供了关于风险投资人的一些洞见。

此次修订是由我们这支老少结合的“父女团队”来完成的,以适应当前时代的要求。修订本书不是件难事,因为风险投资行业的许多情况都没有改变。我们都效力于自己创立的一家名为格拉德斯通资本公司(Gladstone Capital Corporation)的新基金公司工作。我们的网页是 www.gladstonecapital.com。请访问我们的网站,了解我们的基金和关于风险投资的更多信息。

致 谢

许多人为本书付梓作出了贡献。他们中大多数人是我们在风险投资行业的朋友,更多的是与我们共事多年的友好的企业家。我们真希望有足够的页数列出所有名单,但如果这样做的话,很可能会漏掉一些名字。因此,我们谨在此向所有使本书获得成功的人们表示感谢。

致以最美好的祝愿,并祝你们的投资成功。

目 录

导 言	1
致 谢	1
第 1 章 任何人都可以筹集风险资本	1
我会支持你	2
风险资本是什么?	3
风险资本是什么时候出现的?	5
风险资本的类型	6
私人有限合伙制企业	6
上市基金	7
公司风险资本	7
天使投资者	8
到哪里找风险资本?	8
风险投资公司如何投资于企业?	9
风险投资支持哪些类型的企业?	10
初创阶段或第一轮融资	10
发展阶段或第二轮融资	10
扩张阶段或第三轮融资	11
增长阶段或第四轮融资	11
杠杆收购融资	11
转向	12
上市	12

风险投资人青睐哪些行业?	12
风险投资人偏好哪种类型的产品或服务?	13
风险资本知多少?	14
企业家面临的机会	15
你能筹到风险资本吗?	15
你应该筹多少钱?	16
你要找的是哪种类型的资金?	17
普通股	17
优先股	17
可转换债券	18
附有认股权证的贷款	18
风险投资人将如何介入?	18
如何选择风险投资公司?	19
应该给风险投资公司打电话吗?	20
关于风险投资人的其他问题	22
多久能拿到钱?	24
关于风险资本的思想误区	24
误区一	25
误区二	25
误区三	25
误区四	26
误区五	26
误区六	27
误区七	27
目标	28
 第2章 提要	 29
提要是什么样的?	29
风险投资人被什么吸引住了?	31
如何完成提要?	32
公司名称	32

联系人	32
业务种类	32
业务概述	33
管理层	33
产品/服务和竞争	33
寻求的资金量	33
担保品	34
资金的用途	34
财务历史	34
财务预测	34
退出	34
结构	34
需要什么样的附信?	35
提要的策略性使用	36
另一种风险资本	37
这份提要有何激动人心之处?	38
提要的注意事项	39
风险投资人怎样看待提要?	40
对你的好点子保密	40
目标	41
 第3章 计划书	 42
应该用经纪商或咨询师吗?	43
商业计划书最重要的特点	44
第1部分 提要	45
第2部分 公司及其前景	45
第3部分 管理层	52
第4部分 融资描述	54
第5部分 风险因素	56
第6部分 投资回报和退出	57
第7部分 运营和预测分析	58

目 录

第 8 部分 附件:财务报表	59
第 9 部分 附件:财务预测	60
第 10 部分 产品介绍、手册、文章和图片	60
商业计划书必须包括以上所有内容吗?	61
风险投资人到底需要什么?	61
独特性	61
管理层	62
预测	62
退出	63
如何包装商业计划书?	63
副本	63
印刷风格	64
图表	64
复印的文章	64
封面	64
装订	64
需要接触多少风险投资人?	65
辛迪加投资	66
目标	67
 第 4 章 打破沙锅问到底	68
关键问题是什么?	68
独特性	69
管理团队	69
预测和投资回报	70
退出	70
针对商业计划书的问题	71
第 1 部分 提要	71
第 2 部分 公司及其前景	71
第 3 部分 管理层	78
第 4 部分 融资描述	82

第 5 部分 风险因素	85
第 6 部分 投资回报和退出	87
第 7 部分 运营和预测分析	88
第 8 部分 财务报表	90
第 9 部分 财务预测	90
第 10 部分 产品介绍、手册、文章和图片	90
风险投资人需要的其他信息	90
公司的推荐人	91
关键员工的推荐人	91
银行家、律师、会计师和咨询师	91
最大的供应商	91
最大的顾客	91
订单情况	91
应收账款的账龄	92
应付账款的账龄	92
债务及其条件汇总	92
租约	92
报税单	92
其他政府部门资料	92
工会协议	93
个人财务报表	93
详细简历	93
风险投资人会问所有这些问题吗?	93
目标	94
 第 5 章 会议和谈判	95
风险投资人的办公室	95
风险投资人是什么样的?	96
会议有多长时间?	96
会议的目标是什么?	96
与风险投资人的会议通常是怎样的?	97

该作出怎样的陈述?	98
风险投资人最想从企业家身上看到什么?	99
企业家还应该具备哪些品质?	99
诚信	99
求胜心	100
精力	100
聪明	100
知识	101
领导能力	101
创造力	101
成竹在胸	102
不能对风险投资人说的	102
宏图大略	102
赚钱	103
诚实	104
在会议中不能做的	105
不要回避问题或者闪烁其词	105
不要隐瞒重要的问题	105
不要带你的律师参加谈判	105
不要指望一锤定音	106
不要在定价上过于生硬	106
在初次或以后的会议中如何谈判	106
如何敲定买卖	108
风险投资人的所有权	108
风险投资人如何对投资定价?	109
企业家的投资	109
升值潜力	110
减值风险	113
后续资金	115
上市或退出	116
谈判之后	116

目标	117
----------	-----

第 6 章 承诺函

承诺函	119
-----------	-----

承诺函里有些什么?	120
-----------------	-----

第 1 部分 投资条款	121
-------------------	-----

第 2 部分 担保品和抵押品	124
----------------------	-----

第 3 部分 投资条件	126
-------------------	-----

第 4 部分 声明	130
-----------------	-----

第 5 部分 承诺条件	133
-------------------	-----

承诺函评述	134
-------------	-----

投资备忘录或条款单是什么?	134
---------------------	-----

第 1 部分 投资条款	135
-------------------	-----

第 2 部分 担保品和抵押品	135
----------------------	-----

第 3 部分 投资条件	136
-------------------	-----

第 4 部分 声明	137
-----------------	-----

第 5 部分 承诺条件	137
-------------------	-----

咨询协议	138
------------	-----

表决权信托	138
-------------	-----

承诺函不具有法律效力	139
------------------	-----

在细枝末节上争执	139
----------------	-----

不应在承诺函上签署的条款	140
--------------------	-----

目标	140
----------	-----

第 7 章 尽职调查

如何对你的公司进行访问	142
-------------------	-----

如何应付例行访问	143
----------------	-----

关于计划书的其他问题	144
------------------	-----

关于公司的其他问题	145
-----------------	-----

关于管理层的其他问题	146
------------------	-----

目 录

调查个人情况	147
风险投资人是偏执狂	147
背景调查的其他方面	149
他们会对企业家进行测试吗?	149
经验是关键	150
调查企业家及其团队	151
询问企业中的其他人员	152
调查公司、产品及行业	153
行业研究	153
产品的独特性	154
询问商业推荐人	155
当风险投资公司发现问题时	159
向风险投资人提问	159
问题一 可投入的资金	159
问题二 对计划书的审阅	160
问题三 需要的时间	160
问题四 对行业的兴趣	160
问题五 可以联系的其他风险投资公司	160
有关风险投资公司的背景信息	161
向风险投资人提出时间问题	162
目标	162
 第 8 章 交割	 163
第一种交割:关于附带期权的贷款的法律文本	164
文本一 贷款协议	164
文本二 本票	169
文本三 股票购买期权	169
其他文本 各种证明文件	170
简单为上	171
不道德的风险投资人	171
第二种交割:关于购买优先股的法律文本	172

股票购买协议	172
股权证明	174
越俎代庖的律师	174
最好是找有经验的律师	175
合理支付律师费	175
律师抬高费用的伎俩	176
在法律要点上持不同意见	177
改写章节	177
需要研究的法律要点	177
法律文本的样式	177
争执	178
成问题的律师行为	178
辛迪加与律师们	179
交割:真实一刻	179
你所付的交割费	180
关于律师需要记住的几点	181
目标	181

第9章 合作

大政方针应该联合作出	184
财务月报	185
现金流使用及预测周报	185
月报是必需的	186
至少每月召开董事会或投资者会议	187
与风险投资人讨论的其他问题	188
建立信任	188
风险投资人关注的预警信号	189
拖延付款	189
亏损	190
延迟的财务报告	190
难看的财务报告	190

资产负债表中的重大变化	190
不见踪影的企业家	190
重大失窃或者无法解释的灾祸	191
数字的重大调整	191
为什么企业家会有财务问题	191
财务控制问题	191
资本不足问题	192
为什么企业家会有人事问题	192
糟糕的职位界定	193
糟糕的选拔过程	193
糟糕的管理层激励机制	193
糟糕的考核计划	193
糟糕的职业发展计划	194
多才多艺的企业家	194
善于解决问题	194
个人自觉成长	194
设立内在目标	195
清楚损失风险	195
演练未来的行动	195
当遇到问题时	195
分析局势	196
风险投资人会做什么	197
解决问题, 扭转局面	197
出售公司	198
取消抵押品的赎回权	198
破产	199
清算	199
不能说的十件事	200
成功关系的奥秘	204
董事会里的风险投资人	205
风险投资人的介入程度	205

投资金额	205
需要帮助的程度	206
管理层接受建议的意愿	206
在特定领域的经验	206
牵头投资人	206
公司的境遇	206
与企业家的关系	207
可用的时间	207
风险投资人的目标	207
目标	208
 第 10 章 退出	209
完全是价格问题	210
第一种方式:公开上市	210
何时上市	210
为什么要公开上市	211
为什么不公开上市	212
承销商的费用与上市	212
为上市选择一家经纪公司	213
第二种方式:由公司或企业家购买	214
用员工股票所有权信托基金购买	215
以出售期权和赎回期权的方式退出	215
市盈率	216
账面价值	216
销售额的百分比	216
现金流的倍数	217
销售额的倍数	217
评估价值	217
事先确定的金额	218
第三种方式:把公司卖掉	218
将股票变现	219

目 录

以股票换债券	219
以股票换股票	220
将资产变现	220
以资产换债券	220
以资产换股票	221
其他的支付形式	221
就公司的出售进行谈判	222
买—卖安排	223
第四种方式:找一位新的投资人	223
公司合作伙伴	224
新的风险投资合作伙伴	225
第五种方式:清算公司	225
与风险投资人进行谈判	226
目标	226
 第 11 章 使用经纪商	228
会计师:如何使用他们	230
投资银行家:他们能做什么	231
律师:他们可以作为融资经纪人吗?	232
独立融资经纪商:他们想要什么?	232
经纪商应具备的素质	233
经验	233
专业	233
资历	233
小公司的运营	234
专门知识	234
与经纪商的协议	234
服务定义	234
时间表	234
终止条款	235
费用金额	235