

中 国 中 小 企 业 融 资 精 选 本

融 资 — 融 智 — 融 天 下

著名资本运作和财务管理专家

吴 瑕 李 伟 特 著

融 资 有 道

股权融资精品案例大全

精华版

IV

《融资有道》系列图书连续7年全国畅销!



中国经济出版社

中 国 中 小 企 业 融 资 精 选 本

融 资 融 智 融 天 下

著名资本运作和财务管理专家

吴 瑕 李 伟 特 著

融 资

股权融资精品案例大全

有 道

精 华 版

《融资有道》系列图书连续7年全国畅销!

中 国 经 济 出 版 社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

融资有道:股权融资精品案例大全(精华版4)/吴瑕著.

—北京:中国经济出版社,2005.4

ISBN 978-7-5136-3724-4

I. ①融… II. ①吴… III. ①中小企业—企业融资—案例

—中国 IV. ①F279.243

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第029957号

责任编辑 杨莹

责任审读 贺静

责任印制 巢新强

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市媛明印刷厂

经销者 各地新华书店

开本 710mm×1000mm 1/16

印张 19

字数 263千字

版次 2015年4月第1版

印次 2015年4月第1次

定价 88.00元

广告经营许可证 京西工商广字第8179号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68330607)

版权所有 盗版必究 举报电话:010-68355416 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390)

服务热线:010-88386794

目 录

第一章 引进风险投资	1
第一节 互联网行业率先引进海外风投	3
案例一 乘大时势开启创业之路,借风投成就今日搜狐	3
一、匠心独运,开启互联网航母	3
二、立足本土,海归回国创业	5
三、为成事业,坎坷海外融资	5
四、玉汝于成,催生今日搜狐	7
五、案例分析	8
案例二 引风投只为发展,控制权不容旁落	11
一、网商巨擘,阿里巴巴	11
二、初始创业,天使垂青	14
三、再次融资,挺立寒冬	15
四、谋划上市,资本热捧	15
五、凝聚团队,成功之基	16
六、各行其道,各司其职	17
七、以退为进,运筹帷幄	18
八、重新上市,震撼全球	19
九、案例分析	20
案例三 风投机构竭尽心力,盛大网络不负众望	25
一、盛大网络,传奇世界	25
二、盛大开幕,软银入场	26
三、软银相助,尽心竭力	27
四、审时度势,随机应变	29
五、案例分析	30

案例四 时尚电商引侧目,走秀融资度寒冬	32
一、垂直创业,深耕细作	33
二、时尚电商,剑走偏锋	34
三、琴瑟相和,牵手华平	38
四、世界元素,中国风尚	39
五、案例分析	40
案例五 威客里的守望者,风口上的猪八戒	43
一、偶然尝试,发现商机	43
二、坚守荒漠,赢得绿洲	45
三、面对诱惑,理性对待	50
四、志趣相投,合作共赢	52
五、案例分析	54
第二节 传统企业引进风险投资	57
案例六 雷士照明九曲融资,草根英雄进退失据	57
一、吴长江三出宫,结局扑朔迷离	57
二、确立品牌理念,打造环保专家	62
三、领军雷士照明,吴长江风云乍起	63
四、寻求风险投资,细数资本博弈	64
五、融资坎坷跌宕,雷士重站巅峰	66
六、案例分析	74
案例七 小肥羊携手风投,领跑中国餐饮业	76
一、扶摇直上,领军餐饮	77
二、繁荣背后,危机四伏	78
三、前途无量,风投青睐	79
四、多番谈判,成功融资	80
五、案例分析	83
案例八 东江融资谋上市,变废为宝获认同	84
一、技术精湛超前,东江飞速发展	84

二、企业遭遇瓶颈,亟待高人指点	86
三、风投尽职调查,双方坦诚合作	87
四、风投锦上添花,企业如虎添翼	89
五、案例分析	90
案例九 张海雷“草船借箭”,捷斯瑞白手起家	92
一、捷斯瑞前世今生	92
二、张海雷转型创业	93
三、签协议对赌博弈	95
四、心专注走向恒久	95
五、案例分析	96
案例十 御青茗茶,香诱风投	97
一、民企突围,打造全程产业	98
二、转变思路,构建新型模式	99
三、茶味芬芳,风投闻香而动	101
四、产业升级,实现行业复兴	102
五、案例分析	103
第三节 借鉴外国企业引进风投案例	106
案例十一 美 TTI 寻求发展资本,借助风投成功创业	106
一、百转千回,终能落地	106
二、它山之石,可以攻玉	110
三、案例分析	113
第四节 本章知识要点	114
一、风险投资	114
二、风险偏好	116
三、天使投资	117
第二章 杠杆收购融资	119
第一节 借助 PE 完成收购	121
案例十二 中信基金显身手,三一重工吞大象	121

一、三一稳步发展,渐成行业翘楚	122
二、市场环境变化,并购大势所趋	124
三、调整经营战略,开拓国际市场	125
四、18年倾心相恋,三一华丽变身	127
五、跨国收购成功,PE必功不可没	128
六、案例分析	129
案例十三 中联重科巧融资,收购 CIFA 成强者	131
一、多次并购,打造龙头企业	131
二、技术创新,引领市场潮流	132
三、低调内敛,思想构筑未来	133
四、审时度势,选择收购之路	134
五、分析利弊,以求知己知彼	135
六、成功并购,占领国际市场	136
七、案例分析	139
第二节 借助海外银行完成收购	142
案例十四 巧融资杠杆收购,好孩子茁壮成长	142
一、爱心点亮创意,好孩子居第一	142
二、好孩子频融资,推动品牌发展	144
三、尝试杠杆收购,三方受益多多	145
四、案例分析	148
第三节 境外战略性全资收购	150
案例十五 万达收购 AMC 上市收益超一倍	150
一、溢价并购,暗藏玄机	150
二、布局谋篇,调整扩张	151
三、增速明显,内存隐患	152
四、海外并购,好处多多	154
五、购前评估,知己知彼	155
六、艰苦谈判,大功告成	157

七、案例分析	158
第四节 国内区域性全面收购	160
案例十六 华润并购奥克,雪花勇闯天涯	160
一、异军突起,打造雪花品牌	160
二、战略布局,成功隐患共存	162
三、鲸吞虎咽,并购奥克啤酒	164
四、前途扑朔,不知鹿死谁手	165
五、案例分析	166
第五节 本章知识要点	168
一、杠杆收购	168
二、并购融资	168
三、并购重组	169
第三章 增资扩股融资	171
第一节 新股东投资增资扩股	173
案例十七 沙河实业入主英联,缔造地产战略联盟	173
一、精诚合作,铺平创业之路	173
二、增资扩股,英联快速发展	175
三、捆绑合作,双方互利共赢	176
四、案例分析	178
案例十八 东莞证券增资重归圆寂,控股权争夺暂告平手	179
一、东莞证券增资扩股,国资民营强硬抗衡	179
二、双方追求绝对控股,东莞证券难选爹娘	181
三、民营入股东莞证券,股权争端埋下伏笔	182
四、为利相争多方博弈,国进民退隐忧乍现	183
五、股权争夺暂告平手,增资扩股势在必行	184
六、案例分析	185
第二节 原股东投资增资扩股	187
案例十九 优酷增资扩股有技巧	187

一、六轮融资支撑,优酷渐成老大	188
二、外来资本投资,视频烧钱不断	189
三、优酷四大优势,受到市场追捧	190
四、展现融资智慧,保持控股地位	193
五、关键时期融资,抢占市场先机	194
六、案例分析	195
案例二十 借助产权市场公信力,戎发药业完成二次融资	196
一、扭亏为盈,引领发展	197
二、借力政策,营造优势	198
三、产权交易,公信为先	199
四、操作规范,成功背书	200
五、持续融资,跨越发展	202
六、案例分析	203
案例二十一 航天投资增资扩股 资本金翻倍成大鳄	204
一、资本实力一再跃升,四年成就资本大鳄	204
二、航天产业方兴未艾,各路资本青睐有加	205
三、资本运作值得信赖,打造多重盈利模式	207
四、积极设立产业基金,投资融资齐头并进	207
五、发挥产融结合优势,推进航天产业发展	209
六、案例分析	210
第三节 本章知识要点	211
一、增资扩股	211
二、定向增发	212
三、战略投资者和财务投资者	213
四、增资扩股与股权转让的辨别	215
第四章 股权出让融资	217
第一节 创业期股权转让融资	219
案例二十二 创业伊始即获千万融资,点点网5倍 Facebook 增长	219

一、少年天才离职创业,美国 Tumblr 落地中国	220
二、轻博客已成新趋势,VC 寄望点点网未来	221
三、两个月即孵化出壳,成长之路仍然遥远	223
四、案例分析	224
第二节 成长期股权转让融资	225
案例二十三 创业四年市值百亿,小米融资不断创新	225
一、小米为发烧而生,成手机市场黑马	226
二、小米模式保驾护航,销量屡创业内奇迹	226
三、四年五轮融资成功,投资者看中市梦率	228
四、案例分析	230
案例二十四 京东前景诱人,资本紧随不舍	233
一、势头正劲遭遇非典,京东转型改做电商	234
二、零盈利风投仍青睐,融资教父有其法门	235
三、巨额融资成功稳健,驾驭资本平衡股权	238
四、淡看短期财务表现,远视立足长期投资	239
五、融资堵住唱空之口,烧钱铺就 IPO 之路	240
六、京东纳斯达克上市,市值仅次腾讯百度	241
七、案例分析	242
第四节 本章知识要点	246
一、股权与控制权	246
二、股权转让	247
三、股权融资	248
四、私募股权融资	249
五、对赌协议	250
六、毒丸计划	251
第五章 产权交易融资	255
第一节 有形资产交易融资	257
案例二十五 中兴通讯“丢卒保车”,专注主业融资超 10 亿元	257

一、巨人摔倒,伤筋动骨	257
二、调整战略,转型升级	259
三、调控规模,确保利润	262
四、丢卒保车,股权融资	263
五、案例分析	264
案例二十六 天音产权交易融资,打造主导产业优势	265
一、屹立手机分销,天音不可撼动	266
二、深圳挂牌上市,业务多元经营	266
三、四次剥离副业,做大做强主业	267
四、转型屡次受挫,被迫出让股权	268
五、案例分析	269
案例二十七 产权交易促重组,融资更为融资源	270
一、图谋上市融资,亟待做大体量	271
二、政策力促整合,长安中航联姻	272
三、产权相互划转,资源重新整合	274
四、整合举步维艰,上市任重道远	274
五、案例分析	275
第二节 无形资产交易融资	277
案例二十八 百年柯达自救重生,专利融资 20 亿美元	277
一、百年柯达,濒临破产	278
二、固步自封,终将落后	279
三、出售专利,艰难自救	281
四、案例分析	282
第三节 本章知识要点	285
一、产权和产权交易	285
二、有形资产和无形资产	286
三、产权交易融资	287
参考文献	291

融资有道

Financing Tactics

股权融资精品案例大全

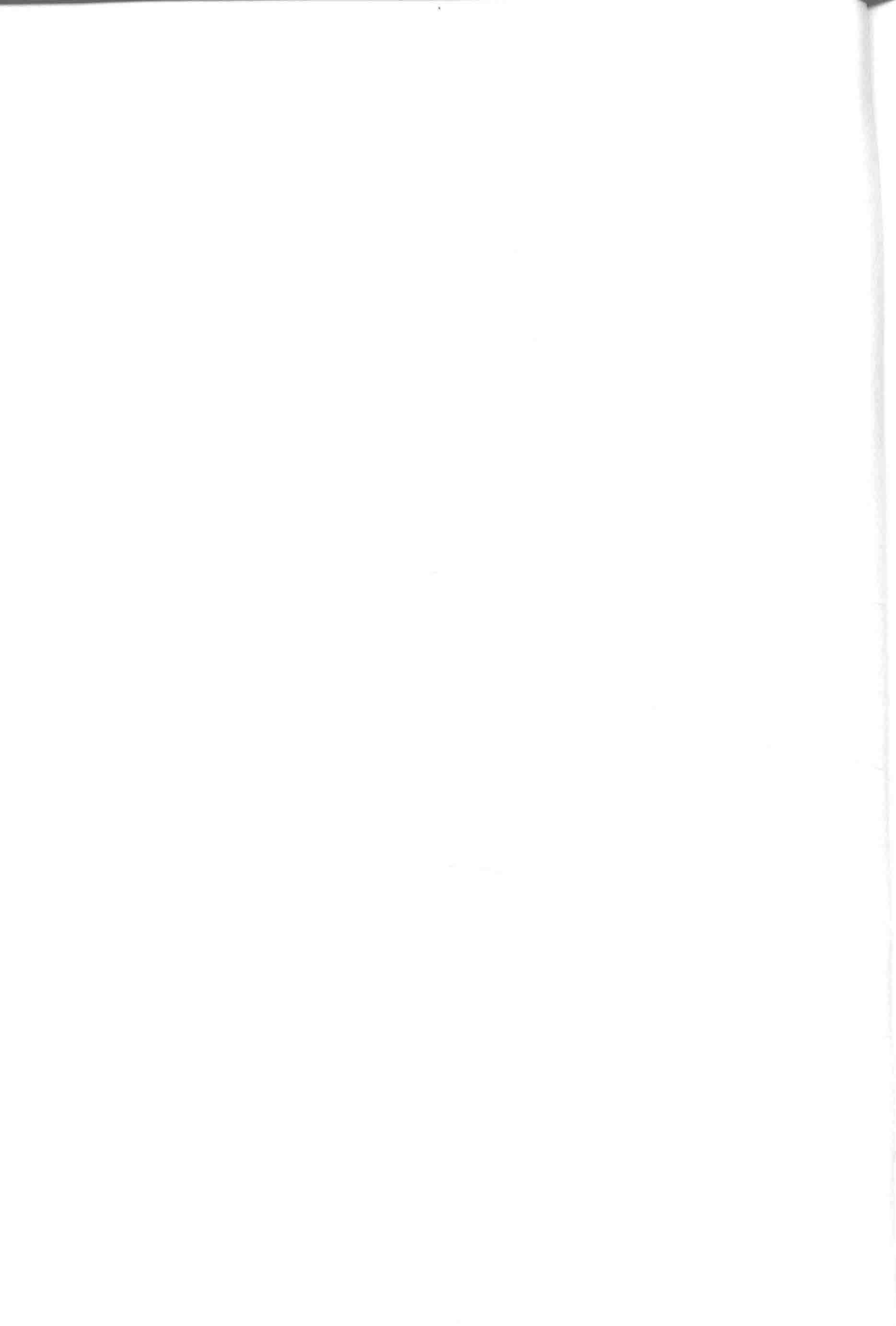
第一章 引进风险投资

第一节 互联网行业率先引进海外风投

第二节 传统企业引进风险投资基金

第三节 借鉴外国企业引进风投案例

第四节 本章知识要点



第一节 互联网行业率先引进海外风投

案例一

乘大时势开启创业之路，借风投成就今日搜狐

1996年，无论对于张朝阳还是后来的搜狐，抑或是今日的互联网，都是个不同寻常的开始。在这一年，大部分中国人还不知道互联网为何物。事实上，根据中国互联网信息中心的统计数据，即便到了1997年10月31日，中国也才有29.9万台计算机联网、62万网络用户及1500个互联网站点。

这一年，从麻省理工学院归来并且一心想在中国创立自己的公司的张朝阳正在焦急地等待着千辛万苦融到的第一笔风险投资——总共22万美元。尽管只有17万美元最终进入了张朝阳的账户成为创业资金，但它却促使首个携带海外风险投资回国的创业者迈出了艰难的第一步。自此，向我们展示了开展国际融资的一种新途径——引入海外风险投资。

风险投资产生于第二次世界大战之后，20世纪80—90年代在美国取得巨大成功，并为英国、日本等国家所移植与借鉴。我国对这一新的投资方式也极为关注，1998年民建中央向全国政协九届一次大会提交了题为《关于加快发展我国风险投资事业》的提案，此后，风险投资的实践和理论研究在我国迅速展开。搜狐正是得益于这种融资模式，搜狐公司董事局主席兼CEO张朝阳曾经评价：“几乎走完了从借助风险投资启动到日益发展成熟的全过程”。

一、匠心独运，开启互联网航母

1995年，搜狐创始人张朝阳从美国麻省理工学院毕业回到中国，1996年

8月拿到天使投资并以此创办“爱特信信息技术有限公司”网站，即为搜狐的前身。成立时，其中一部分内容是分类搜索，改名为“搜乎”。当第二轮融资时，考虑到无论在世界还是中国文化中，狐狸都象征着机敏、灵活和聪慧，而这些特质也符合搜索引擎的特点，因此于1997年11月将“搜乎”改为“搜狐”。1998年2月，正式更名为搜狐公司，搜狐正式诞生。2000年，搜狐在美国纳斯达克证券市场上市。

自成立开始，搜狐就影响了无数的中国网民，迅速成为主流资讯媒体和沟通互动的平台。它以雄厚的媒体实力和资源精心打造了汽车、房产、财经和IT四大主流产业的专业频道，在2008年成为北京奥运会互联网内容服务赞助商；2011年4月22日，荣获2010—2011年度中国最具影响力互联网企业奖；2011年9月13日，《财富》杂志公布2011年“全球100家增长最快的公司”，搜狐排名第89位。搜狐现在已成为中国领先的新媒体、电子商务、通信及移动增值服务公司，是中文世界最强劲的互联网品牌。目前，搜狐拥有超过1亿注册用户，日浏览量高达7亿。

作为优秀的中国互联网品牌，搜狐吸引了众多国际知名品牌的关注，强强联手与合作，为中国网民开辟了前所未有的互联网精彩空间。目前，搜狐集迪斯尼官方网站、NBA中文官方网站、姚明个人官方网站、世界小姐大赛中文官方网站等独家合作伙伴身份于一身，成为中国网络用户进入互联网的最佳通道。在中国，搜狐是一个具有影响力与公信力的新闻中心、联动娱乐市场、跨界经营的娱乐中心、深受体育迷欢迎的体育中心、引领潮流的时尚文化中心的代表之一，以影响多中心、特色全频道的形式为大众提供快速、真实和权威的资讯，全面影响消费决策，全方位、多维度地打造实力媒体平台。

自2003年底至今，搜狐业已成为以中国最领先的门户网站、华人最大的青年社区、中国最大的网络游戏信息和社区网站、北京最具影响力的房地产网站、国内领先的手机WAP门户、第三代搜索引擎搜狗网、国内领先的地图服务网站图行天下等七大门户网站为主体架构的中文世界最大的网络资产。

二、立足本土,海归回国创业

1986年,清华大学物理系毕业的张朝阳赴美留学,当时他凭借的是李政道奖学金,他的梦想是为中国人赢得诺贝尔奖。1993年,张朝阳在麻省理工学院念了几个月的物理学博士之后,突然感到学了很多年的物理学并不太适合自己,于是决定改行。改行要找机会,张朝阳很幸运地在麻省理工学院谋到了亚太地区中国联络官的角色,这个角色让张朝阳有机会频频回国并萌生了回国定居的念头。

1995年7月,张朝阳以麻省理工学院亚太地区中国联络官的身份出国后第二次回到中国,前一次是陪麻省理工学院的教务长,这一次则是陪着校长回来的。张朝阳安排校长跟当时的国务院总理朱镕基见面,也陪着那位校长去了北大,接待人是陈章良。陈章良刚被提拔为北京大学的副校长,那年陈章良34岁,张朝阳31岁。

陈章良34岁当上北京大学副校长这件事对张朝阳的触动很大。回到美国后,张朝阳就决定三个月后一定要回到中国。回国后,他亲眼看到国内的发展,访问了许多朋友,他发现一个在中国生活的人是多么幸福。他们生活在自己的文化里,非常充实。而且当时中国的经济发展很快,一切都欣欣向荣。

张朝阳自从萌生了创业的想法后,便时刻关注着祖国的发展。他利用作为首席代表开展工作的机会了解国内市场的情况,发现1996年中后期,美国的互联网发展得非常快,而中国却几乎是一片空白,只有国联在线、高能所、瀛海威等几家刚起步的小公司。当时,中国网络建设面临许多问题,其中最突出的问题是中文信息严重匮乏,国内真正能提供中文信息内容服务的Internet服务提供商寥寥无几,90%以上的只能提供简单的Internet接入服务。张朝阳看好国内市场的发展前景,更加坚定了自己创业的决心。由此,他将目光放在了当时逐渐热门的互联网上,也开启了他充满艰难和挑战的创业之路。

三、为成事业,坎坷海外融资

风险投资的历史可以追溯到19世纪末期,当时美国一些私人银行通过

对钢铁、石油和铁路等新兴行业进行投资,获得了高回报,从而产生了风险投资的雏形。因而,美国成为了风险投资的发源地。1946年,美国哈佛大学教授乔治·多威特和一批新英格兰地区的企业家成立了第一家具有现代意义的风险投资公司——美国研究发展公司,开创了现代风险投资业的先河,它的诞生是风险投资发展的里程碑。

风险投资在美国兴起之后,很快在世界范围内产生了巨大的影响,英国、加拿大、法国、德国及后来的日本等国的风险投资业也有了相当程度的发展。风险投资在培育企业成长、促进一国的经济乃至全球经济发展的过程中起着十分重要的作用。它可以推动科技成果尽快转化为生产力,还可以促进技术的创新和管理与制度的创新。风险投资机构还可以为被投资公司提供高水平的咨询、顾问等服务。短短几十年的时间,风险投资业不断地从经验教训中汲取养分,逐渐走向成熟与完善。

正是深刻理解了风险投资的内涵,张朝阳将目光放在了海外。1996年7月,张朝阳正式开始了他的融资之旅。张朝阳利用自己在美国互联网络商务信息公司(ISI)任首席代表时出色的工作业绩在美国寻找投资。为了找到投资人,他在美国大街上的公用电话亭排队,甚至尝到过被投资人赶出办公室的狼狈滋味。张朝阳说,“那两三个月里,我经常往返于中国、纽约和波士顿之间”,而且,为了拿到融资而忍受了颇多美国投资者的耍弄,“他们把我耍得团团转”。因为那个时候美国的风险投资人根本不相信远在中国的创业者。经过张朝阳持续的努力,斯隆管理学院的教授爱德华·罗伯特有了给他投钱的意向。爱德华·罗伯特的学生、亿万富翁的儿子邦德也表示,只要爱德华·罗伯特给钱,他也愿意投一部分的钱,不过爱德华·罗伯特的附加条件是需要再有一个人投钱。也就是说,张朝阳必须再找一个人给自己钱,然后爱德华·罗伯特和邦德的钱才能进来。

张朝阳立刻想到了麻省理工学院媒体实验室主任、《数字化生存》的作者尼葛洛庞蒂。尼葛洛庞蒂是互联网的推崇者,投资了著名的热连线网站,而张朝阳在麻省理工学院时也与他有过交流。张朝阳的直觉告诉自己,找他应该有可能。但是,当张朝阳找到尼葛洛庞蒂时,尼葛洛庞蒂希望他到英