



不
能
不
看

德
皇
大
典

卷
之
一





IN
投行
鸡汤没毒放心喝

投行小兵 著

图书在版编目(CIP)数据

IN 投行：鸡汤没毒放心喝 / 投行小兵著. -- 北京：
法律出版社，2018

ISBN 978 - 7 - 5197 - 2289 - 0

I. ①I… II. ①投… III. ①投资银行—基本知识
IV. ①F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 111137 号

IN 投行：鸡汤没毒放心喝
IN TOUHANG: JITANG MEIDU FANGXIN HE

投行小兵 著

责任编辑 慕雪丹
营销编辑 徐 印
装帧设计 马 帅

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 中煤(北京)印务有限公司
责任印制 胡晓雅

编辑统筹 法商出版分社
开本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印张 18.5
字数 215 千
版本 2018 年 6 月第 1 版
印次 2018 年 6 月第 1 次印刷

法律出版社 / 北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址 / www.lawpress.com.cn

投稿邮箱 / info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱 / jwbq@lawpress.com.cn

销售热线 / 010 - 63939792 / 9779

咨询电话 / 010 - 63939796

中国法律图书有限公司 / 北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话：

统一销售客服 / 400 - 660 - 6393

第一法律书店 / 010 - 63939781 / 9782 西安分公司 / 029 - 85330678 重庆分公司 / 023 - 67453036

上海分公司 / 021 - 62071010 / 1636 深圳分公司 / 0755 - 83072995

书号：ISBN 978 - 7 - 5197 - 2289 - 0

定价：79.00 元

(如有缺页或倒装，中国法律图书有限公司负责退换)

天冷，喝碗鸡汤暖暖身子

——《IN 投行：鸡汤没毒放心喝》自序

走着走着天就黑了，可是领导交代的工作还没做完，只能在一杯杯咖啡的刺激下继续加班。

走着走着就到了尽头，却发现并不是一开始自己期盼的结果，梦想好像在现实的撕扯下也没有表现出来的那么绚烂。

走着走着心就累了，很想找一个鸟语花香人也不多的地方放空自己，下个月五号的房贷好像还没有想好怎么去还。

曾经，我们有太多的项目，太多的工作，感觉自己好累好难；现在，我们的项目少了，工作也不那么忙了，却要担心自己的岗位和工资，一不留神就来到了冬天。

走着走着，工作都没了……

多少次，我们都想着化身无敌英雄，踩着五彩祥云，集绝世武功于一身，只要稍微一发力就可以逆天改命。

多少次，我们都自称是每天都在搬砖的投行民工，在制度的大树下依附，靠天吃饭。天气阴晴不定，我们冷暖自知。

天冷，
喝碗
鸡汤
暖暖
身子

多少次，我们都在想，要不是实在没有办法，谁会干这种辛苦活，没黑没夜，没了自我，下了一百次决定却没有一次彻底离开的勇气。

曾经，我们总是骂自己的工作这里不好那里也不对。可当工作的模样渐渐模糊，我们又发现，我们对这份工作是如何依赖，如何离不开。再怎样，这都是我们养家糊口的保障，是一家老小的期望。

不知不觉，冬天就来了……

熟悉小兵的都知道，小兵是喜欢胡说八道的，什么都敢说。年轻的时候这叫年少轻狂，年纪大了这应该叫老不正经。

熟悉小兵的都知道，小兵是什么都愿意去说的，评论过制度，反思过行业，还想成为兼职段子手。要是疯狂起来，那是连自己都愿意“作践”的。

熟悉小兵的都知道，小兵是喜欢写东西的，不管是什么样的内容、什么样的风格，只要能够表达自我就好。从小学的时候就开始写，到现在差不多三十年了。当然，大家真正知道我喜欢写，可能是十年前的博客。

写着写着，就来个总结……

忙时拼命，闲时读书，厚积薄发，天不负我。业务确实少了一些，那就多读点书，多积累点经验。当然，我们也可以干别的，可是除了这个，我们好像也做不了别的什么了。

小兵把这些年写的一些跟“鸡汤”有关的文章做了一些删减和整理，算是出了一个小的合集，可能也没有太大的用处，但至少避

免了大家找到这一篇找不到另外一篇的麻烦。确实，我们找到这些文章还是很不容易的，小伙伴的好几双眼睛都快累坏了。

这些文章，有些是逗你开心的，有些是一起思考的，有些可能就是“凑字数”的，不管怎样，都希望你能喜欢，就像你一直喜欢小兵那样。此外，这里有一些文章也是小兵研究团队的小伙伴的作品，希望你们也可以支持他们。

这样的文章，我们后续还会专门整理，争取每一年或者三年出一个合集，与大家分享。小兵最喜欢大家的鼓励和支持，这也是我们能坚持下去的最大的动力。

冬天来了，我就是你的鸡汤。鸡汤无毒，还有一点温暖。

说不定，你就会爱上她！

投行小兵

2018年5月21日

天冷，
喝碗
鸡汤
暖暖
身子

目录

第一篇 生活态度

1 成功，没那么简单 / 003

- 01 我曾是一个失败的投行新人 / 003
- 02 圈子，不是年轻人成功的捷径 / 008
- 03 你朋友圈随手转发的，恰恰就是你失去的 / 011
- 04 你真的会为你的新年目标努力吗 / 014

2 投行，并非你想要的模样 / 018

- 01 投行人的一天，是这样的 / 018
- 02 IPO 就是个磨人的小妖精 / 023
- 03 现在说原始股的都是大骗子，无一例外 / 025

3 选择，家人永远第一位 / 028

- 01 贫穷，是上天对我的最大恩赐 / 028
- 02 那一刻，我泪流满面 / 032
- 03 家人和工作，谁该排第一 / 035
- 04 拼搏可以，但别拼命 / 039

4 无愧于心，就不必取悦全世界 / 046

- 01 既然无法取悦所有人，那就只求无愧于自心 / 046
- 02 除夕，我陪虎子哥放烟花 / 049
- 03 天知道我们都带着多少偏见理解这个世界 / 055
- 04 航班取消了，能对我们好一点吗 / 057

5 说起回忆，那笑容依然温暖纯真 / 060

- 01 关于上学时一些有趣的事情 / 060
- 02 企业文化或许就是那半个月饼的味道 / 064
- 03 童年的十大趣事 / 066
- 04 时间就在那儿陪你变得更好 / 069
- 05 人生非线性未来值得期待 / 072

6 投行小兵，一直跑下去 / 076

- 01 我愿意一直坚持下去 / 076
- 02 我也要谢谢我的团队 / 080
- 03 你对我好奇的问题，我直接回答你 / 082
- 04 你用心提问，我才好认真回答 / 086
- 05 “小兵”们，改天一起喝个茶如何 / 089

7 小兵研究，一起看更远 / 091

- 01 我和小兵，就这样在一起了 / 091
- 02 “投行小兵”，我想对您说 / 097
- 03 关于小兵研究的感悟 / 099
- 04 好奇，害死猫 / 101

第二篇 职场经验

1 保代考试，经验和努力同等重要 / 105

- 01 孩儿妈的保代考试经验 / 105
- 02 Why 比 How 重要一百倍——法律娃的 CPA 经验 / 110
- 03 灵魂的欲望是命运的先知——保代经验谈 / 115

2 审计转投行：底稿中的迷失和转型 / 122

- 01 会计师转型投资的迷失与迷思 / 122
- 02 从审计转行的 0.5 个投行人士 / 127
- 03 关于外部审计、内部审计以及投资风控工作的一些感悟及职业规划建议 / 131

3 投行基本功，决定了你业务的下限 / 136

- 01 投行人员如何通过“烂项目”学习与积累 / 136
- 02 谈一谈投行项目承做的心得体会 / 141

4 投行软实力，决定了你前途的上限 / 146

- 01 2017 年，我与各方的博弈 / 146
- 02 情商对于投行工作的意义 / 151

5 投资尽调，走马观花还是抓大放小 / 154

- 01 VCer 的财务尽调报告究竟该怎么写 / 154
- 02 尽调经验：如何判断拟上市企业的成长能力 / 161
- 03 PE 股权投资财务尽调主要关注事项及个人感悟 / 167

6 投资决策，是戏精上身还是真诚合作 / 172

- 01 融资甲乙双方的内心戏 / 172
- 02 闲话创业起步阶段需要注意的“坑” / 175
- 03 关于私募基金从业人员的几点思考 / 183
- 04 做好行业研究的一点建议 / 188

第三篇 业务思考

1 IPO 规则多变，只有晴天打伞 / 195

- 01 2017 年 IPO 审核的节奏，对 2018 年会有哪些影响 / 195
- 02 对于规则，唯有适应 / 200
- 03 关于 IPO 的十大隐形红线 / 203
- 04 互联网企业 IPO，IT 审计是不是必须的 / 207
- 05 赚它一个亿，就能妥妥地上市吗 / 211
- 06 梦想中的 IPO 该是什么样子 / 215

2 尽职调查，爱你不是两三天 / 217

- 01 投行 90% 以上的时间是在做尽职调查 / 217
- 02 没有工作底稿，所有的尽职调查工作等于没做 / 222
- 03 以行业调查为例说一说尽职调查的基本思路 and 具体方法 / 226
- 04 如何撰写尽调清单和会议纪要 / 235

3 财务核查，我闭上眼睛就是天黑 / 240

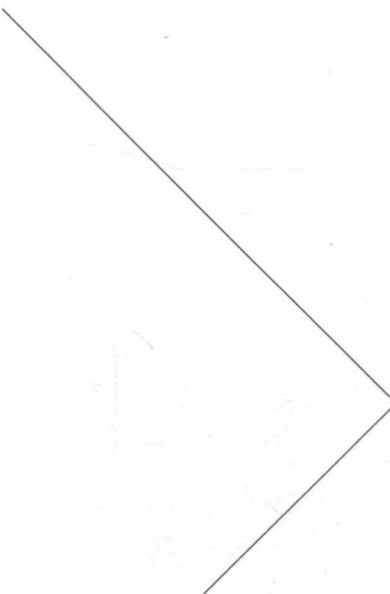
- 01 IPO 财务核查的主要方式和关注要点 / 240
- 02 IPO 过程中“粉饰业绩”的十大方式 / 248
- 03 关于毛利率解释的十大参考思路 / 253

4 案例学习，“死了都要爱” / 257

- 01 关于案例学习的十个心得 / 257
- 02 关于招股说明书编写的十大原则 / 259
- 03 关于招股说明书编写的三大部分九大细节 / 262

5 新三板，曾经爱过 / 267

- 01 新三板，失去的可能再也回不来了 / 267
- 02 新三板的踏空 / 272
- 03 新三板转板 IPO 团灭，到底该怪谁 / 277
- 04 精选层，新三板的一剂强力“春药” / 280



第一篇 生活态度

1 成功，没那么简单

01

我曾是一个
失败的
投行新人

【前三年 | 新人期】

对于一个刚接触投行的人来说，入职的前三年可以看作新人期。

这三年，可以让你完成对投行充足的认识，可以让你修炼与投行有关的基本技能。三年之后，有的人迅速成为骨干或者项目组的主力；有的人还在自我磨合和痛苦抉择；有的人已经掉队，没了踪影。

在投行前三年的时间里，我们会遇到太多的诱惑，当然也会伴随着困惑和挑战。我们从“三点一线”的校园里出发，来到了一个完全不同又错综复杂的世界，我们的身边不再是一起打游戏一起逃课的上下铺兄弟，只有不是你项目成功就是我年底没有奖金的直接竞争的对手甚至是“敌人”。

这三年里，我们参加各种老乡会、联谊会或者高峰论坛，我们打探每一个同学的工作情况（尤其是工资水平），我们总是希望尽快用各种方法武装自己，让自己成长，让自己化蛹成蝶，变成自己

曾经崇拜的那个投行前辈的模样。

我们总是希望领导在开会的时候第一个看到的人是我，分配任务的时候第一个想到的人是我，希望自己做的每一个项目都能成功，然后领导在全体大会上表扬的人也是我。我们总是担心领导可能不是那么喜欢自己，甚至会纠结为什么今天中午吃饭的时候领导没有像往常一样和我坐在一起。

作为一个投行新人，或许大家都是这样度过的。如果真是如此对照，那么我曾经就是一个非常失败的投行新人。

【我的新人期，有点失败】

很多人的校友QQ群我没有加入，很多的老乡聚餐我没有参与，很多可以见到传说中的牛人、可以找到资源的场合我都很抗拒参加。

因为不是那么会说话，也不能随时为同事去买烟或者陪着去唱歌，因而项目负责人在做汇报时对我的评价也不怎么高，以至于领导觉得我可能不适合干投行。普遍认知的投行人应该做的那些事情，我好像都不怎么喜欢，也做不来，做不好。

领导总是在最后才想到还有我的存在，才会找一些看起来根本没有希望，或者看起来有点希望但又遥遥无期，或者是别人都不愿意做的项目交给我去做。

别的同事都已经成功发行了一个IPO和一个再融资，而我只能在角落里默默梳理这一年来到底经历了多少项目，为什么一个都没成功。虽然也做了很多工作，可是结果决定一切，项目零成功让我

怎么跟别人去说，更别提吹牛了。

有时候，一天连着一天都无所事事，伤心裹着茫然席卷而来，我对着电脑屏幕发一下午的呆，看着它从清晰到模糊再到清晰。也曾无数次地反问自己，或许真的不适合做这份差事。

直到有一天，我发现踏踏实实的业务学习和知识积累才是自我成长的最佳路径，也可能是我还能留在投行的唯一方式。

唯一的一根救命稻草，我只好抓住，也必须抓住！

【成长，需要脚踏实地】

很多人尤其是投行新人，都有一个误解，认为只有多做项目才能增加实操经验。但是在我看来，投行水平的提高、扎实的知识储备和日常的项目经历，缺一不可。

我们常说不能只低头看路还要抬头看天，但更应该强调的是，“不要只抬头看天，也要低头走路”，不然我们早晚会掉到坑里。

只有对基本的法规和规则有了深刻的理解，才能解决实践中遇到的问题，并且通过实践经验进一步理解规则。如果不了解规则，就算是这个问题在实践中出现过许多遍，我们也未必能意识到这其实是一个需要探讨和解决的问题。

我们总是热衷于讨论实践中一些问题的处理方法或者做了几个项目，但是对于问题背后的基本法律规定，却不一定知道。有时候，某个问题已有明确的法律规定，我们却还在项目上苦苦纠结。

我们需要通过项目来增加经验并增长技能，更需要全面充分利用好每一个项目。即使经历过的项目不多，只要我们把项目中遇到

的所有问题都深入分析并且举一反三，我们的成长甚至可以超过那些项目做得多的小伙伴。与其面对一座大厦只取一块砖来为我所用，我宁可将一面墙的每块砖都搞得清清楚楚。

有时候我们需要淡定一些、耐心一些，当然这种大道理往往都是说易做难。尤其是在看到其他同事做成了项目、得到了领导的赞许甚至已经开始学着前辈的模样指点江山的时候，我们真的很难淡定。

越是在这种时候，我们越是要告诉自己得坚持下去，按照自己的方式去努力，把自己的根扎的深一些、再深一些。就算这两年都没有开出花朵，我们仍然要相信只要根一直扎到土里，总能在雨露降临的那一刻盛放。

【 投行人的专业，要全面更要新鲜 】

大家都说投行的核心价值是创造价值，但我要说的是“创造价值的前提是解决问题”。如果我们不能帮助客户解决好问题，又如何获取到为客户创造价值的机会呢？怎样才能解决好问题，答案只有两个字，那就是“专业”。所以，我们要做专业的中介机构人员。

专业，不只是简单的两个字，它包含着极高的要求。不是对某个问题的专业，更不是对某个问题某个角度的专业，而是全方位的专业。对于投行人员来说，你必须对一个问题形成全面深入的了解，才有可能为客户制订出完备合理的解决方案。如果只能做到一知半解，那么最好还是别出解决方案了。勉强提出的解决方案，不光枉费人力物力，有时候还会做成“夹生饭”甚至引发不可逆的严重后果。

投行的专业，不仅要全面，更要时刻保持新鲜。按照以前的经