

小公司

股权融资全案

韩中华◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

小公司

股权融资全案

韩中华◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

小公司股权融资全案 / 韩中华著.

—北京: 中国经济出版社, 2018. 9

ISBN 978 - 7 - 5136 - 5310 - 7

I. ①小… II. ①韩… III. ①中小企业—企业融资—中国—指南 IV. ①F279. 243 - 62
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 186628 号

责任编辑 王 帆 高晓晔

责任印制 巢新强

封面设计 任燕飞设计室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京力信诚印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 19.5

字 数 260 千字

版 次 2018 年 9 月第 1 版

印 次 2018 年 9 月第 1 次

定 价 58.00 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

创业的热潮带动了小公司的发展，目前我国的小公司数量与日俱增。据统计，截至2017年底，我国登记在案的市场经营主体，九成以上都是小公司。所谓小公司，不同于创业公司，它是按照年营业额和公司规模来界定的。一般来说，年营业额少于100万元，公司团队少于20人，都是小公司。

由于在资金、技术、人才、资源等方面的劣势，小公司最终能做大做强的屈指可数。或许那些消失的小公司各有其败北的缘由，但企业融资难却是其中的首要因素。

当下，小公司纷纷感叹融资方式有限，融资难，上市难。每天有数以万计的商业计划书出现在投资人面前，但最终能见到投资人、成功拿到股权融资的小公司却如大浪淘沙，寥寥无几。

为何会如此呢？

所谓“攘外必先安内”，要想成功获得股权融资，小公司首先必须解决好自身的问题。大部分小公司之所以觉得融资难，是因为他们对资本市场和股权融资的基本规则一无所知，不知道如何与投资人进行磨合乃至展开合作，不能正确地开展融资路演和融资谈判，无法合理地设计公司的股权结构并进行恰当的股权分配等等，这些因素正是制约小公司

股权融资的命门所在。

让我感到好奇的是，一方面是小公司感慨股权融资难，另一方面经常会听到这样的传奇案例：某公司的创始人与投资公司面谈了一次，谈笑间就拿到了几千万元的风投；或者某公司的老板与投资入喝了个下午茶，分分钟搞定了融资……这些故事的结局总是惊人地相似——公司获得了高额融资，投资人在资本市场赚了个盆满钵满。各类融资故事已经被流传得路人皆知，颇有点儿“王者归来”的味道。这些有着美满结局的故事，成功的融资者爱讲，未成功的融资者爱听。

股权融资说难也难，因为你不懂它。近几年，我看过太多小公司因为把不准股权融资的脉搏，最后都以失败告终。股权融资说简单也简单，因为你若懂得股权融资的基本运作规律和游戏规则，很多弯路是可以避免的，这恰恰是我写这本书的初衷。我希望站在小公司的角度和立场，帮助小公司揭秘股权融资的“玄机”所在，让小公司按“书”索骥进行自查，看到自己的差距，发现自己的短板，避开鸿沟，绕开陷阱，让融资之路一路绿灯。希望本书能成为你进行股权融资的案头帮手，让股权融资变得简单易行，助力公司稳定、健康、高速地发展。

第一篇 资金有路

第1章

融资瓶颈：
小公司无法
做大做强的
真正原因

企业无论规模大小，资本无疑扮演了最重要的角色。小公司规模小、盈利差、财务状况不佳等特点，决定了企业融资的重要意义。缺少资金永远是小公司发展的“拦路虎”，因此掌握专业的融资知识是小公司开展股权融资的第一步。

- | | |
|----------------------|----|
| 1.1 小公司为何无法做大做强 | 5 |
| 1.2 是什么原因导致小公司融资难 | 10 |
| 1.3 想融资，就得拥有“资本思维” | 16 |
| 1.4 小公司融资前，应该考虑的四个问题 | 23 |

第2章

股权融资：
小公司最好的
融资方式

可以说，股权融资是小公司最好的融资方式。理解股权融资，选择正确的融资方式，遵循股权融资的基本原则，小公司才能顺利地有效融资。

- | | |
|---------------------|----|
| 2.1 股权融资仅仅是解决资金短缺吗 | 33 |
| 2.2 小公司股权融资的三大方式 | 38 |
| 2.3 小公司股权融资需遵循的三大原则 | 51 |

第二篇 融资有道

第3章 妙笔生花： 撰写让投资人 眼前一亮的商 业计划书

商业计划书犹如公司提交给投资人的一份融资素质答卷，它反映出公司对行业的理解程度，对市场的把握机会，对企业运作的掌控力度，对自身未来发展的战略规划，以及公司融资方案的设计实力等。投资人对企业的第一印象就来自于这家公司的商业计划书。现实很残酷，投资人是继续了解，还是一扔了之，机会往往只有一次。因此，撰写让投资人眼前一亮的商业计划书，牢牢吸引住投资人的眼球，显得尤为重要。

- 3.1 一份合格的商业计划书是什么样的 61
- 3.2 你的BP那么“Low”，如何能拿到融资 71
- 3.3 如何做一份在五分钟内打动投资人的BP 78

第4章 任性演讲： 四步帮你做 一场完美的 融资路演

“上台前一清二楚，上台后找不到北”的融资路演，肯定无法打动投资人。掌握一定的路演技巧，直面投资人，这样融资才靠谱。

- 4.1 认识路演：简单、直接、粗暴 85
- 4.2 修炼准备：路演前准备好，避免“事后诸葛亮” 91
- 4.3 精妙策划：四小时内设计一场覆盖千人的融资路演 96
- 4.4 谨慎雷区：一场成功的融资路演不只是自娱自乐 109

第5章 锲而不舍： 五分钟说服 VC/PE 拿钱 给你

马云用6分钟说服了互联网投资巨头孙正义为阿里巴巴投资4000万美元；YOU+创始人刘洋在五分钟内争取到了顺位资本董事长雷军的1亿元投资……这些案例说明了一个道理：快速说服VC/PE拿钱给你很重要。

- | | | |
|-----|--------------------|-----|
| 5.1 | 你的五分钟里必须具备三样东西 | 117 |
| 5.2 | 五分钟说服VC的四个表达点 | 125 |
| 5.3 | 说服VC/PE拿钱给你的关键是“人” | 132 |

第6章 捭阖纵横： 与VC/PE进行 一场双赢的融 资谈判

小公司成功说服VC/PE，在“投资意向书”中列出了主要条款，双方在签署正式的投资协议前需进行融资谈判。掌握谈判的技巧，小公司才能更好地把握融资的主动性，争取更多有利于自己的条件。

- | | | |
|-----|--------------|-----|
| 6.1 | 融资谈判，和你想的不一样 | 141 |
| 6.2 | 小公司融资谈判前的准备 | 146 |
| 6.3 | 小公司融资谈判的四大技巧 | 150 |
| 6.4 | 小公司融资谈判的底线 | 156 |
| 6.5 | 小公司融资谈判的四大重点 | 160 |

第7章 智者博弈： 融资尽职调查的“攻” 与“防”

签署“投资意向书”后，投资人就要开始对小公司进行全面的尽职调查了。尽职调查对股权融资成功与否具有重要意义，小公司应积极配合投资人的调查行为，同时也要学会反向尽职调查，谨防“李鬼”式 VC/PE。

- | | | |
|-----|-------------------------|-----|
| 7.1 | 小公司尽职调查的主要内容 | 169 |
| 7.2 | 小公司该如何应对 VC/PE 提出的三大问题 | 177 |
| 7.3 | 如何进行反向 DD，谨防“李鬼”式 VC/PE | 183 |
| 7.4 | 小公司签订融资协议需要注意的三大细节 | 191 |

第三篇 股权有术

第8章 股权设计： 合理的股权 结构是股权 融资成功的 关键

合理的股权结构不仅涉及公司的治理结构、股东之间的利益关系，还制约股权融资的成功与否。因此，掌握股权设计的方法、技巧，设计更易获投资人青睐的股权结构，是股权融资成功的关键所在。

- | | | |
|-----|------------------|-----|
| 8.1 | 影响小公司融资的四大股权结构 | 201 |
| 8.2 | 小公司股权设计的基本方法 | 208 |
| 8.3 | 股权结构如何设计更易获投资人青睐 | 214 |
| 8.4 | 家族小公司如何优化股权结构 | 220 |

第9章 股权分配： 掌握合伙人 股权分配方 案，科学 “切蛋糕”

合理的股权分配方案可以明晰合伙人之间的责、权、利，充分体现各股东对公司的贡献程度及权力和利益的诉求，有助于公司稳定，方便公司融资和进入资本市场。因此，无论你与合伙人的关系多么密切，都要格外重视合伙人之间的股权分配问题。

- | | |
|---------------------|-----|
| 9.1 创始人与合伙人之间如何分配股权 | 229 |
| 9.2 小公司合伙人股权分配的四大原则 | 235 |
| 9.3 2~5人合伙，如何分配股权 | 243 |
| 9.4 合伙人股权的进入与退出机制 | 250 |

第10章 股权控制： 牢牢掌握公 司的控制权， 抵御“野蛮 人”入侵

融资的迫切需求与公司控制权的舍与留，让很多小公司的创始人颇为纠结。创始人熬过创业的艰辛，将公司做到一定规模，谁也不想在“吃肉”的时候被踢出局。股权与控制权，一场制衡与反制衡的战争正在上演。

- | | |
|------------------------|-----|
| 10.1 小公司不得不捍卫的七条股权生死线 | 261 |
| 10.2 小公司抵御“野蛮人”入侵的四大绝招 | 268 |
| 10.3 创始人维持绝对控制权的三大策略 | 277 |

第 11 章

融资成功： 未雨绸缪， 现在就开始 为下一轮融资 做准备

经过前面一系列的过程，到此为止你可能已经成功获得了股权融资。但拿到钱还远远不够，你还要学会有效利用融资，为下一轮融资做好准备。对于小公司来说，融资是一件永远不能放下的事情。即便你昨天成功获得了 A 轮融资，下一轮融资还需要一段时间，你也应该未雨绸缪，现在就开始为未来做准备。

- | | | |
|------|-------------------|-----|
| 11.1 | 拿到钱还不够，有效利用融资才是王道 | 285 |
| 11.2 | 融资后也要维护好与投资人之间的关系 | 289 |
| 11.3 | 积极准备下一轮融资的技巧 | 293 |

第一篇 资金有路

第1章

融资瓶颈：

小公司无法做大做强的真正原因

企业无论规模大小，资本无疑扮演了最重要的角色。小公司规模小、盈利差、财务状况不佳等特点，决定了企业融资的重要意义。缺少资金永远是小公司发展的“拦路虎”，因此掌握专业的融资知识是小公司开展股权融资的第一步。

1.1

小公司为何无法做大做强

近几年，随着创业的火热，很多人都怀揣创业的梦想，纷纷成立属于自己的公司。据国家统计局统计，2017年我国新成立的小公司有4000万家，占公司总数的99%（一般来说，年营业额低于100万元，公司少于20人的，界定为小公司）。所谓“创业容易，守业难”，成立一家公司并不是难事，难的是把一家公司做大做强。说到这里，可能有很多小公司的老板在心里会反问：“我的公司为何要做大做强？公司规模小不也挺好的吗？”

诚然，如果公司小，盈利颇丰，老板也没有更大的梦想，这也未尝不可。但商海风云云谲波诡，优胜劣汰，适者生存不仅是自然法则，也是商战中的竞争法则。每天都有无数的小公司诞生，也有无数的小公司消亡。据有关咨询平台不完全统计，我国小公司的平均生存寿命仅有2.5年，与美国小公司的平均寿命8.2年和日本小公司的平均寿命12.3年相比，相差甚远，如图1-1所示。

中国小公司的数量虽然众多，但生命周期却很短，重复走着“一年发家、二年发财、三年倒闭”之路，能长久生存下去的小公司寥寥无几。所以，小公司要想生存下去，就必须不断发展，做大做强。

小公司要做大做强，一方面是为了降低公司内部成本，以获得规模经济收益；另一方面是为了加强市场中的竞争能力。简而言之，小公司做大

做强可以使公司获得成本领先的优势，使公司的生产成本处于行业最低水准。

那么，小公司要如何做大做强呢？

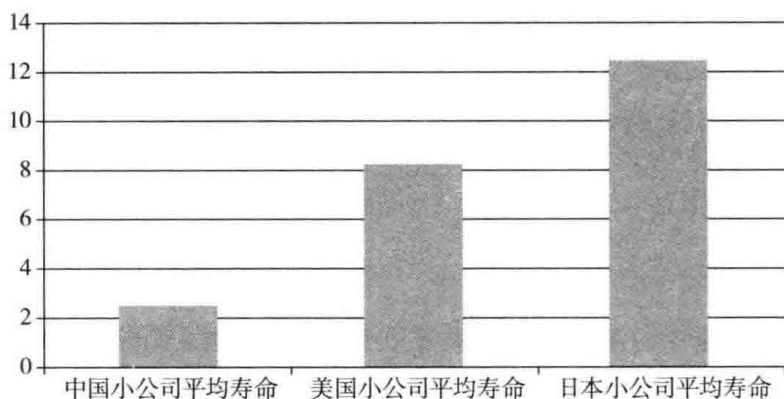


图 1-1 中美日三国小公司平均寿命相比较

►资金是小公司做大做强的根本

对于这一问题，不同的人有不同的回答，犹如一千个人眼里有一千个哈姆雷特一样。比如商业模式、战略规划、企业管理、品牌管理等等，都是公司做大做强关键所在。然而，真正让小公司面临生死挑战的问题，则是资金。

俗话说，“兵马未动，粮草先行。”经营小公司离不开钱，因为在盈利之前，房租、宣传、人力已经开始消耗成本了，一分钱就能难倒英雄汉。简而言之，小公司想做大做强，就得有钱。为什么这么说呢？

首先，小公司想要在市场竞争中占据有利地位，必须提高自身的技术创新能力，让自己拥有话语权，这样才能让自己百尺竿头，更进一步，但是任何技术的创新，都离不开雄厚资金的支持。

其次，俗话说，“有钱好办事，没钱寸步难行。”尤其是对于小公司来说，没有钱，任何经营活动都开展不了。市场变化、临时意外、扩大生