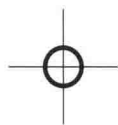


企业 从初创到 IPO的 融资策略

企业融资路线图全揭秘

李胜春◎著



Financing
Strategies

企业从**初创**、**成长**、**成熟**到**上市**后的融资指导
各类方法、技巧、策略、工具，应有尽有
提供专业、有效、更具针对性的融资实操指南



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

Financing Strategies

企业从初创到 IPO的融资策略

企业融资路线图全揭秘

李胜春◎著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

企业从初创到IPO的融资策略：企业融资路线图全揭秘 / 李胜春著. — 北京：人民邮电出版社，2017.1
ISBN 978-7-115-44084-6

I. ①企… II. ①李… III. ①上市公司—企业融资—研究 IV. ①F276.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第278443号

内 容 提 要

企业在从无到有、从小到大的发展过程中，融资可以说是绕不开的话题。初创期需要第一桶金，这样才能快速开拓市场，抢占蓝海；成长期、成熟期、上市后等各阶段更需要融资，借助财务杠杆，整合上下游资源，助力企业发展壮大。可以说，做企业，本质上就是资本与产业的结合。本书针对企业从初创到上市的不同发展阶段，阐述相应的融资策略及技巧，让融资更有针对性。图文并茂的形式，通俗易懂的语言，让读者一看就懂，一学就会，可以说本书是一本不可多得的企业融资策略和方法大全，非常适合企业老板、股东、高管及创业人士阅读。

-
- ◆ 著 李胜春
责任编辑 折青霞
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：16.5 2017年1月第1版
字数：213千字 2017年1月北京第1次印刷
-

定价：58.00元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广字第8052号

别让资金绊倒企业的未来

这是一个“大众创业、万众创新”的时代。只要有朋友圈，有微博和自媒体平台，有了流量，人人都能创业当老板。无论你是做线下实体，还是做线上平台，不管你是做传统行业，还是做科技创新，不管你是做实体产业，还是做内容创业，都能在这个时代找到自己的位置，得到发展的机会。

王尼玛和王尼美的故事就是从互联网创业开始的。

你可能不知道王尼玛和王尼美，但你应该知道《暴走漫画》。他们这对兄妹就是“暴走”的主创。因为资金问题，起初兄妹两人只是一个类似于小作坊的团队，他们在互联网上做自己喜欢的事。后来他们靠自己的高中同学、大学同学、发小儿组建的团队，凭借共同的兴趣爱好，做起了暴走漫画。因为该漫画和后来推出的《暴走大事件》得到了粉丝的喜爱，二三四五投资基金创始合伙人周冀（当时在盛大）竟然找到了他们，要给他们进行投资。

融资，资金的加入，才使“暴走”真正改变基因，从一个小作坊成长为正规的商业团队；也正是资金的加入，让“暴走”一再被放大，成为网络用户众人皆知的品牌。

这就是融资的价值！

除初创企业外，处于发展期的企业也面临资金问题。因为处于成长期

的企业已经经营了三五年，正面临着两个选择：一是顺利成长，转化为中型企业甚至大型企业，走向 IPO；二是长期原地踏步甚至倒退。所以，这时的企业对资金的需求会急剧增加，对资金的需求比初创企业更为迫切。

刘强东有一次谈到创业经历，他说 2008 年经济危机时，公司急需用钱，但融资太难。那时，很多企业都做电商平台，唯独京东做自营平台。作为电商的一枝“奇葩”，刘强东无论怎样跟投资人描绘未来的蓝图，收效依然甚微。即使他一天最多约见 7 个投资基金负责人，也没人看好他。

不仅如此，刘强东还有一个大胆的想法，他想构建自己的物流。刘强东认为，市场所有的快递公司，设计初衷是希望物品不断被搬运，搬运次数越多，就越有利润空间。而京东的设计理念恰恰相反，就是减少商品的搬运次数。因为搬运次数越少，消费者付出的成本越低。

在刘强东之前，还没有人做过自建物流这件事。仓储是仓储，物流是物流，第一个吃螃蟹的人总是很难的。但刘强东坚持自己的理念。在他看来，做自建物流投入的巨大资金不是被烧掉，而是变成了有价值的固定资产。因为自建物流，刘强东做到了全世界最好的用户体验。

每位创业者都知道，企业要发展必须要有充分的资金做保障，但要融资就必须让投资人看好自己的商业模式，看好未来，这也是每位投资人面临的最大问题。

创建于 2012 年 3 月的“今日头条”，依靠所谓的“个性化阅读”，迅速得到了用户的喜爱，在短短一年时间里就获得了 1.2 亿次的下载量。

“今日头条”的运营模式是通过抓取其他媒体的原创新闻，然后进行整理、归类、排行，最终推出“二次加工”的新闻。“今日头条”依靠信息服务企业为盈利模式，以推进信息免费传播为卖点，自称“我们不生产新闻，我们是新闻的搬运工”。“今日头条”开辟了自媒体时代的新玩法。在国外，用户们早已开始关注自媒体信息，并通过自媒体阅读新闻。但在中国，“今日头条”是首家以“二次加工”提供内容的自媒体平台。这一

定位，成功吸引了投资人的眼球，2014年“今日头条”获得了1亿美元的融资，估值超过5亿美元。

此后，在充足的资金支持下，“今日头条”展开了大力度推广。截至2016年5月，“今日头条”累计活跃用户数已达4.8亿，日活跃人数超过4700万，成为仅次于腾讯的第二大资讯平台。

无论处于哪个阶段的企业，最大的问题无疑就是缺少资金。企业要发展，产品要面市，商业模式要被不断完善，如果没有资金的支撑，那么就会导致企业原地踏步、成长缓慢。对很多初创企业、正在成长的企业来说，可以因为产品的原因遭遇失败，也可以因为商业模式的原因陷入困境，但绝不能因为资金的原因失去发展的机会，不要让资金短缺成为企业发展的障碍。

本书为读者梳理了企业从初创、成长、成熟到上市后各个阶段的融资策略、技巧和方法，是一本实战实用的融资指导工具书，图文并茂，通俗易懂，一看就懂，一学就会，助力企业融资更有针对性。

第一章

资本形成策略和运作模式

企业从初创到上市，资本无疑扮演了最重要的角色。从初创期的天使投资 / 互联网金融 / 抵押贷款 / 民间借贷等，成立期的风险投资，成长期的内部融资 / 信用借贷 / 挂牌新三板、新四板，成熟期的私募，乃至上市后融资，都有资本的影子。可以说，企业无时无刻不在与资本打交道。对企业来说，了解资本市场、了解资金机构是非常关键和必要的。

第一节 资本的形成 / 002

第二节 资本的运营 / 004

第三节 企业家与投资人是怎样的关系 / 007

第四节 企业家需要什么样的投资人 / 008

第五节 融资前的准备 / 011

第六节 融资中的监督与控制 / 013

第七节 投资人的退出机制 / 015

第八节 企业家寻找资金时常犯的错误 / 017

第二章

为企业融资找到合理的商业运营计划

企业一厢情愿地设想投资人如何看待自己是无济于事的，如何用信息明确、有说服力的商业运营计划打动投资人才是正理。企业在不同阶段，需要拥有不同的商业运营计划。什么样的商业运营计划才是有活力、有预见性的呢？需要通过自我审查、过滤及判断才能做出一份令投资人满意的计划。

第一节 评估商业战略运营计划 / 022

第二节 写出一份吸引投资人的商业计划书 / 025

第三节 不可错过的“政策牌” / 030

第四节 最受青睐的“商业模式” / 033

第五节 融资胜算大的“平台对接” / 037

第六节 吸引投资人的“专业牌” / 040

第七节 打造更有说服力的“精英团队” / 042

第八节 不能小看企业家的“个人魅力” / 045

第三章

为企业融资构建完善的法律体系

投资协议条款（Investment Terms），是把未来投资协议的主要条款列出来，先与投资人讲清楚，这些条款是否符合国家的法律体系，创业者与投资人之间的条款是否存在陷阱，是否将基本的共识法律化、细节化……在签署协议前，企业必须构建完善的法律体系。

第一节 完善企业所有权 / 050

第二节 与合伙人相关的法律条款 / 051

- 第三节 与建立公司相关的法律条款 / 052
- 第四节 建立结构性防稀释条款 / 055
- 第五节 确立董事会席位 / 058
- 第六节 保护性条款 / 061
- 第七节 兑现条款 / 063
- 第八节 股份回收权条款 / 065
- 第九节 竞业禁止协议 / 068
- 第十节 筹资登记和登记权 / 070
- 第十一节 对企业的法律结构进行评估 / 073

第四章

企业初创期的第一笔启动资金 ——天使投资 / 互联网金融

创业是艰难的，尤其是在创业初期，能遇到一位天使投资人就相当于成功了一半。当然，天使投资人不是企业的唯一融资途径，企业还可以通过互联网获得融资。P2P 信贷、众筹、B2B 供应链金融、互联网银行小贷等都可以成为你的融资途径。

- 第一节 寻找属于你的天使投资人 / 076
- 第二节 天使投资人挑选项目的标准 / 078
- 第三节 处理好与天使投资人之间的关系 / 080
- 第四节 P2P 信贷：找大平台，做“小”生意 / 082
- 第五节 众筹：帮你整合资金，找到第一批死忠用户 / 085
- 第六节 B2B 供应链金融：借他人平台，解决自身资金问题 / 088

第七节 互联网银行小贷：捅破这层“网”，让银行帮助你 / 090

第五章

企业初创期的融资策略（1）

——风险投资

在媒体上经常会看到某企业获得了一笔××美元的风险投资，该企业完成×轮融资……这里的风险投资就是所谓的VC（Venture Capital）。企业为什么要找风险投资，风险投资喜欢什么样的企业，企业如何对接风险投资……本章将一一讲述。

第一节 成立公司为什么要找风险投资 / 096

第二节 风险投资喜欢什么样的公司 / 097

第三节 应该向风险投资要多少钱 / 099

第四节 接触风险投资需要什么样的技巧 / 101

第五节 “对赌协议”，议不好就是“祸” / 103

第六节 不要怕被拒绝，关键要会找方法 / 105

第七节 平衡公司与风险投资之间的需求 / 107

第六章

企业初创期的融资策略（2）

——抵押贷款 / 政府政策 / 民间借贷

在融资模式中，除了天使投资和风险投资外，还有最常见的抵押贷款、政府政策、民间借贷的方法。只要利用好这些方法，也能起到不错的作用。不过，提起民间融资、抵押贷款，难免让人想到“高利贷”“非法集资”等字眼。的确，市场对民间

资本缺乏管理,导致民间融资、抵押贷款还处于灰色尴尬的地位。但是,只要资金来源合法,民间金融是不可错过的融资方法。

- 第一节 银行抵押贷款,用自有资金撑起自己的事业 / 112
- 第二节 信托抵押贷款,打通间接融资的通道 / 115
- 第三节 典当行抵押贷款,图的就是“快” / 117
- 第四节 政策扶持是公司成立之初的首要选择 / 120
- 第五节 公司获得政策扶持的三种方法 / 122
- 第六节 民间借贷前的三个准备 / 124
- 第七节 认清民间借贷与高利贷、非法集资的关系 / 126
- 第八节 民间借贷有哪些渠道 / 130

第七章

企业成长期的融资策略

——内部融资 / 信用贷款 / 挂牌三板 / 挂牌四板

企业逐渐走向成长期时,就应该提前为挂牌、上市做打算。同样,挂牌、上市也是融资的一种方式。成长期的企业,对资金的需求会急剧增加,因此,成长期的企业融资模式也不拘泥于一种,应该采取多种模式,这样才能保证资金的充足。为了解决成长期企业融资难题,本章主要介绍内部融资、信用贷款、挂牌等多种融资方法,让处于成长期的企业轻松融到资金。

- 第一节 内部融资,降低融资成本,缩短融资时间 / 136
- 第二节 期权、股权、期股,找出属于你的融资方法 / 140
- 第三节 用户、供应商打通内部融资的另一条捷径 / 144
- 第四节 用投资人的信用去贷款 / 146
- 第五节 用公司的信用去贷款 / 148

第六节 挂牌三板的融资方法 / 150

第七节 挂牌四板的融资方法 / 154

第八章

企业成熟期的融资策略

——私募股权

20 世纪 90 年代初，外资私募股权投资基金进入中国，至今发展也不过短短 20 年的时间，但是，它的发展已成为企业不可忽视的力量。越来越多的企业家开始关注如何才能将自己的产业资本和金融资本有效地结合在一起。与此同时，越来越多的私募机构把目光放到了产业，寻找与产业相结合的方式。当企业一路走来，披荆斩棘，克服无数困难，终于走到了成熟期，这时，私募是企业最好的帮手。

第一节 找私募前的准备工作 / 158

第二节 成熟期找私募融资的好处 / 163

第三节 私募为什么要投资你的公司 / 165

第四节 不了解私募机构流程，你怎么去融资 / 168

第五节 吸引私募投资公司的五大高招 / 172

第六节 熟知私募机构的退出机制 / 177

第六节 私募机构与公司的双赢结局——上市 / 181

第九章

企业上市前的融资准备

IPO 是一个法律过程，企业通过该过程在相关部门进行证券登记（境内外登记处名称不同），以将企业股份销售给社会大众

投资者。企业上市除战略规划和法律之外，还必须与商业有效结合才行。所以，IPO 作为一种集资策略适用于各类企业，但获得巨大收益的同时，也要做更多的筹备工作。

- 第一节 什么样的公司可以上市 / 184
- 第二节 上市为公司带来的好处和坏处 / 187
- 第三节 为什么那么多公司到境外上市 / 190
- 第四节 境内外上市流程 / 191
- 第五节 组建上市团队，促进上市速度 / 197
- 第六节 选聘合适的中介机构 / 199
- 第七节 与私募确定融资价格 / 203

第十章 上市那点事儿

上市那点事儿，说起来容易，做起来却牵涉了方方面面。程序烦琐是一方面，另一方面需要律师、会计师、主承销商、财务总监等团队的支持。从组织团队开始到处理上市过程中的种种问题，如果企业早点开始计划、了解操作方式和为企业发展战略早做打算，那么在实际操作中可以省去大量的时间和费用。

- 第一节 上市申报材料准备及申报流程 / 206
- 第二节 学会处理举报信息与媒体质疑 / 210
- 第三节 境内外上市尽职调查机制与责任 / 212
- 第四节 正确面对注册制监管机构和投行存在的问题 / 215
- 第五节 充分论证市场前景和盈利能力 / 218
- 第六节 用概念、故事、定位提升公司未来发展的可信度 / 220

第七节 处理好分红少质疑 / 224

第十一章

企业上市的融资策略

上市是一个融资过程，但融资的方法不仅仅是将企业推向资本市场就成功了。在这一过程中，重组、收购、借壳等都是能扩大企业规模、规范主营业务、提升盈利能力的重要方式，同时也是调整股东结构、逐步完善升级的融资模式。

第一节 利用上市过程中的重组融资 / 230

第二节 把上市过程中的收购变成融资 / 233

第三节 间接收购的方法 / 236

第四节 借壳上市的交易方法和模式 / 239

第五节 学会处理上市中再融资的股权稀释问题 / 245

第六节 防止上市过程中股权利益输出 / 248



第一章

资本形成策略和 运作模式

企业从初创到上市，资本无疑扮演了最重要的角色。从初创期的天使投资 / 互联网金融 / 抵押贷款 / 民间借贷等，成立期的风险投资，成长期的内部融资 / 信用借贷 / 挂牌新三板、新四板，成熟期的私募，乃至上市后的融资，都有资本的影子。可以说，企业无时无刻不在与资本打交道。对企业来说，了解资本市场、了解金融机构是非常关键和必要的。



第一节 资本的形成

资本形成，从广义上来讲，包括“物质资本”和“人力资本”两个方面。而狭义的资本形成即物质资本形成，是指实物形态的机器、工具设备、厂房、建筑物、交通工具与设施等长期耐用的生产资料，包括固定资产和生产所必需的存货。它表明现有的生产能力和未来生产潜力。在商业经营中，资本则是企业的生命线。在“现金为王”的环境下，无论企业做到多大，企业家对资本的需求似乎永远难以满足。而企业家在开始策划经营企业时所具有的创造性，在计划付诸实施并开始筹资时逐渐消失了。其主要原因在于，多数企业家在其寻找资本时碰到了“钉子”。企业家对管理企业可能非常擅长，但不了解资本市场的方法和步骤，导致浪费了大量的时间和资源，最后只能让企业家陷入困局。

提到资本，就不得不提到金融资本，因为只有了解了金融资本，企业家才能了解怎样融资。什么才是金融资本呢？金融资本是工业垄断资本和银行垄断资本在一起而形成的垄断资本，途径包括金融联系、资本参与和人事参与。这种融合体现在三个方面，见图 1-1。

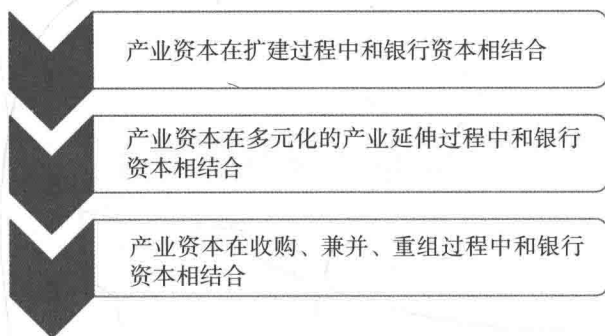


图 1-1 资本融合的三个方法

金融资本就是由银行资本和产业资本相互渗透、融为一体而形成的最高形态的垄断资本。换句话说，金融资本就是投资机构和产业资本相互渗透的资本。创业者在融资时，可以在扩建、延伸、收购、兼并、重组等各个环节进行融资。这也是创业者常见某些企业进行 A 轮、B 轮、C 轮等多轮融资的原因。

随着我国经济的转型，越来越多的人选择了自主创业，比如微商、自媒体、电商、App 研发、艺术创作等。而有些电商、自媒体、App 等正逐步走向资本市场。像韩都衣舍、裂帛、罗辑思维、饿了么等，已为上市时时做着准备。自主创业市场逐步活跃，带动了投资机构的活跃，越来越多的投资机构加入到有潜力的企业中。

国家转型对某些企业来讲是优势，对于一些不肯改变的企业来讲却是劣势。像不少企业老板大骂电商搞坏了市场，让消费者不再去商场消费。在发展越来越快速的时代，创业者必须不断学习新知识，了解新市场，将新的“资本”融合起来。如今的资本形成，不再是简单的“金钱”资本，更多的资源、人才、平台的“资本”形成。当金钱与资源都“融合”到一起的时候，能做成多大的事呢？