

从零开始 学融资

从创业筹资到IPO融资全解析

林汶奎◎著

从零开始 学融资

从创业筹资到IPO融资全解析

林汉军◎著



中国出版集团



现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

从零开始学融资 / 林汶奎著. —北京: 现代出版社,
2016.7

ISBN 978-7-5143-5253-5

I. ①从… II. ①林… III. ①融资—基本知识
IV. ①F830.45

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第 174823 号

作 者 林汶奎
责任编辑 张桂玲
出版发行 现代出版社
通讯地址 北京市安定门外安华里 504 号
邮政编码 100011
电 话 010-64267325 64245264 (传真)
网 址 www.xdcbs.com
电子邮箱 xiandai@cnpitc.com.cn
印 刷 北京中印联印务有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 19
版 次 2016 年 12 月第 1 版 2016 年 12 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5143-5253-5
定 价 49.80 元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载

目 录

CONTENTS

上篇 融资常识

第一章 融资流程

——了解最基本的融资程序

1. 融资基本流程..... 004
2. 融筹方在融资过程中需要重点关注的环节..... 007
3. 大众投资者在融投过程中需要掌握的细节..... 009
4. 想要成功融资，创业者必看的四个关键步骤..... 011
5. 借助担保平台的中小型企业融资贷款流程..... 013
6. 上市公司再融资审核流程..... 015
7. 正确掌握众筹融资的流程..... 017

第二章 融资术语

——学会最基础的专业常识

1. GP 和 LP 的关系..... 020
2. 什么是“天使”、VC、PE、IB 和 FOF..... 023
3. VC、PE 之间的联系与区别..... 026
4. GP、LP 之间的矛盾解决方法..... 029
5. 融资必须知道的十四条术语..... 032

第三章 融资文案

——商业计划书应该如何写

1. 商业计划书的目录与核心内容 036
2. 中小企业如何写融资方案 039
3. 这样写商业计划书才可能让你融到巨资 042
4. 商业计划书的重要性 045
5. 撰写商业计划书的要点以及误区 048

第四章 融资谈判

——如何与 VC 进行融资谈判

1. 应该选择怎样的 VC 谈融资 053
2. 融资者应具备的十大素质 055
3. 怎样获取 VC 的信任 057
4. 跟 VC 谈判时，应该注意什么 059
5. 怎样面对 VC 的拒绝 061
6. 如何准备融资演讲稿 064

第五章 路演策划

——成功路演的根基是什么

1. 融资路演总体规划 068
2. 如何做融资路演 PPT 070
3. 路演的常识和禁忌 072
4. 融资路演成功八要素 075

- 5. 项目路演的六大关键步骤 078
- 6. 初创业者路演的八个技巧 080

第六章 融资估值

——怎样进行财务预测和估值

- 1. VC 是如何对企业进行估值的 083
- 2. VC 对企业估值时会想到的八个问题 087
- 3. 融资规模、估值、股份稀释三者关系的应用 090
- 4. 企业估值越高越好吗 093
- 5. 创业企业融资时如何估值 096

第七章 融筹误区

——掘金者需远离的隐匿雷点

- 1. 融资者很容易陷入的十四个误区 100
- 2. 初创公司融资时的五大误区 103
- 3. 中小企业容易出现的融资误区和解决方案 106
- 4. 中小企业避免融资误区的最佳策略 109
- 5. 可转换债券融资误区 112

第八章 融资技巧

——融资者打动 VC 的实战策略

- 1. 融资技巧汇总 117
- 2. 融资融券的操作技巧有哪几点 122
- 3. 融资融券之 T+0 交易技巧 124

4. 中小企业提高融资成功率的八大技巧.....	128
5. 快速融资的七大诀窍.....	131

第九章 ABC轮融资

——不同阶段的融资策略

1. 如何在天使轮加强团队建设.....	135
2. 如何在ABC轮提高团队执行力.....	138
3. C轮融资的市场现状.....	141
4. 创业公司“C轮融资死”的原因有哪些.....	144
5. 如何避免“C轮融资死”.....	148

下篇 融资渠道

第十章 天使投资

——初期创业者的最佳选择

1. 投资人也可以是天使吗.....	154
2. 众里难寻——天使投资人.....	156
3. 让人却步的八类天使投资人.....	159
4. 看清天使投资里的骗局.....	162
5. 怎样处理好与天使投资人的关系.....	165
6. 不同“性格”的天使投资人.....	168

第十一章 风险融资

——中小型企业的发展沃土

1. 要找 VC 融资多少钱 172
2. 怎样签对赌协议 175
3. 风险资本家的主要类型 178
4. 平衡你和风险资本家之间的需求 181
5. 风险投资的六要素 184

第十二章 私募股权融资

——大中型企业的最佳渠道

1. 什么是私募股权融资 188
2. 私募股权融资的运作流程 191
3. 私募股权融资的优缺点有哪些 195
4. 公募股权众筹、私募股权融资与私募股权基金对比 198
5. 私募股权融资的阶段分类 201

第十三章 民间融资

——最容易且风险最高的融资渠道

1. 什么是民间借贷 206
2. 界清民间借贷与非法集资 209
3. 进行民间融资的三个准备 212
4. 民间借贷需注意的问题 215
5. 民间融资的主要方式 218

第十四章 网络融资

——势不可当的新兴融资市场

1. 什么叫网络融资 222
2. P2P 网贷平台的类型和交易模式 226
3. 众筹：最新兴的筹资方式 229
4. 网络融资的基本模式 232
5. 网络融资——互联网经济下的信贷模式 235

第十五章 银行融资

——最可靠的融资渠道

1. 银行融资贷款需要哪些手续 238
2. 银行融资贷款需要哪些流程 241
3. 银行融资的十种途径 244
4. 中外银行贷款的种类 248
5. 银行的选择和贷款的技巧 251

第十六章 上市融资

——企业如何进行上市融资

1. 股票上市基础知识 255
2. 怎样借壳上市 258
3. 准备 IPO 与 IPO 的机制 261
4. 上市融资的利与弊 264
5. 企业上市失败的原因 267

第十七章 传统融资

——最成熟的融资渠道

1. 什么是债券融资 272
2. 融资租赁的特点与风险 275
3. 融资租赁走什么流程 278
4. 典当融资具有哪些优势 281
5. 委托贷款业务流程 284

上篇

融资常识



第一章

融资流程

——了解最基本的融资程序

了解融资流程是读懂资本筹措的重要前提，作为一名亟待获得资金支援的个人或机构，读懂各个类型的融资规范是非常必要的。在很多时候，部分人品端正、工作稳定的借款者也被各类融贷机构拒之门外，这其实就是因为他们对于融资流程不了解。

一般而言，融资者需要针对资金需求提出申请，随后由相关机构对该申请人进行多方考察，之后再做出决议。而且，对于部分资质普通的借款者来说，他们往往还需要通过第三方的介入才能够获得借款。在这个时候，融投对立则被转换为三方关系，审核环节也由之前的单方审核变化为“双重审核”。但是，无论融资关系如何变化，“申请—审核—通过—放款”或者“申请—审核—否决”的基本流程都是不会改变的。



Financing

1. 融资基本流程

要想通透金融行业，读懂当前世界经济发展的方向和趋势，就必须对资本运转进行有效了解，而融资就是构成资本运转的重要环节。那么，在资本筹措的过程当中，操作者又应当遵循哪些基本流程呢？

第一，从执行主体上来说，融资可以区分为出资方和筹方。一般而言，我们所接触到的筹者大都是企业或者法人，这也就是所谓的“狭义融资”。对于亟待获取资金的筹者来说，需要针对自身的现有状况进行分析和评估，制订出合理的筹措规划。一般来说，筹方对于资金的需求都是基于以下三方面：企业需要扩大、企业需要还债以及二者兼有的混合目的。

在确定好融资目的并且做好协议规划之后，筹方将自己的方案通过官方渠道发布出去，向投资者和债权人发起资金募集。

而对于投资者来说，他们就需要针对企业发布的筹信息进行了解和评估。对相关项目的风险预估以及收益期望进行综合考量，最终决定是否需要对该项目进行投资。

第二，在双方确定了融投意向之后，筹双方需要签署一份受国家律法支持的合作协议。一般而言，融投协议都是由筹方事先确立的。对于这样一份文件，投资者务必仔细阅读，针对疑点详细咨询、核实，确认无歧义、无漏洞之后进行协议签订。

第三，协议签署之后，融投关系也就正式生效，筹方按照协议规定向投资者收取资金。至此，单向结构的融资过程也就结束了。在这里，需要注意的是，作为融资方，必须在接收投资者资金注入前，确保自身金融账户的安全性与稳定性，以免造成不必要的误会或损失。

对于以上流程，我们也可以通过举例的方式来进行说明。

肖华是一名中型物流公司的总经理，在该年度的工作总结报告当中，

他发现公司在过去两年时间里收到了大量的投诉意见，其中大部分是针对送件效率问题的。为解决这一问题，肖华决定增购配送车，同时扩大人员招聘。而其中的经费，需要通过融资的方式来解决。

拟订好这一计划之后，肖华向董事长提交了融资计划书，并得到了批准。之后，肖华将融筹计划通过公司官方网站发布出去，同时让工作人员对部分投资者发送了融资邀请函。

李军是肖华的中学同学，他通过对方所在的官方网站发现了融资信息，并且有意对这个项目进行投资。在这一个过程当中，李军通过电话向肖华简单询问了关于相关项目融资的要求和规定，最后决定拿出5万元来支持这个项目。

但是在这个时候，肖华告诉李军：“公司吸纳资金，都需要走一个流程，我们虽然是老朋友，但一方面这个是法律规定，另一方面也是对你我负责，等明天我安排工作人员和你联系。”

到了第二天，李军拿到了融筹方制定的协议文件，并仔细核对、询问了融投期限和回报率。然后，他对这一项目进行了单方评估：“这家公司融资的目的是扩大规模，但是目前业内对于其服务的评价并不高，投诉率长期居高不下，因此投入5万元并不是一个好的决定。”

所以，李军推翻了此前的想法。但是碍于同学之间的情谊，他还是签订了一份为期一年、总额1万元的融投协议。合同签订之后，工作人员给李军提供了一个银行账号，在核实了该账号确为协议账号之后，李军将资金转入到这个账户当中。单纯从资金筹措的角度上来说，本次融资也就正式完成了。

当然，在上面这个例子之中，由于当事双方的特殊关系，同样也是有部分风险流程没有执行的。事实证明，由协议责任划分模糊、忽视项目风险鉴定等因素带来的纠纷屡见不鲜，尤其是事后在熟人之间发生的矛盾更是难以协调。因此，在签订协议之前，融筹双方就协议准则进行细致探讨是非常必要的。而对于李军来说，他应当在投资前期对融筹方进行更为深入的了解，比如该企业的工商资质、经营状况以及前景评估等。在这里，李军就忽视了对融资公司资质证明以及风险补偿的了解。假如该项目投资失败，或者融资方提供了虚假信息，那么在后期的司法

对峙上，李军就会处于不利地位。

因此，在融资流程上，筹者制订计划、发布信息。相关投资者在进行了项目风险评估和企业认证之后，与筹方签署合同协议，最后按照协议执行融资方案，本次融资过程也就顺利完成了。在这个过程中，融投双方一定需要制定出被相关律法支持的合作文件，明确划分好甲乙双方责任，并且在协议签署过程中务必坚持规范化操作，类似于个人情感等易于对规范化流程带来负面影响的因素，都是需要被摒除在外的。

2. 融筹方在融资过程中需要重点关注的环节

对于融筹方来说，资金筹措的结果是非常重要的。但是除了这一点之外，依然还有很多环节值得操作者重点关注。

首先，在制订融筹计划书时，融资的额度和比例是一个非常严肃的问题。在这里，并不是筹集到的资金越多越好，因为过高的资金流入，会产生巨大的借贷费用。一般来说，除银行借贷之外的融资行为，都需要集资方提供高昂的偿还利率。因此，在制作融筹计划书的时候，一定要提前规划好市场动向以及相应的资金缺口，不宜过量集资。

而且，对于部分大型企业来说，融资也就意味着股权的外泄。在这个时候，融筹者就很难对过高的融资规划和股权做出取舍。比如马云在创业之初就曾经推掉了日本软银集团 1000 万美元的资金注入，原因是他并不希望在单一事业当中树立过多的权力话柄。大量的资金流入当然会对企业发展带来有利影响，但是股权的稀释也是企业拥有者不得不严肃考虑的问题。

另外，一些涉及多轮融资的企业，也需要安排好自身融资节奏，不能陷入首轮融资筹集到的资金还没有得到有效利用，次轮融资就已经开始了的尴尬泥潭。

其次，在融筹计划书初步形成之后，筹措方还需要以旁观者的视角对其进行评估。因为对于筹资项目来说，究竟能够募集到多少资金、能否在限定时间内完成融筹计划，都是非常重要的。所以，既定方案对于目标大众是否具备相应的吸引力就是操作者需要考虑的重点问题。如果以普通投资者的视点来考量这个问题，那么投资利率以及偿还周期、还款方式等都会影响到投资者的热情程度。

一般而言，企业对外发布的融资利率，都要高过银行存款利率，如此才能够吸引到投资者的关注。在 2015 年，国内银行的一年活期利率均