

只须一个概念 教你一夜成为亿万富翁

刘忆江◆编著

获取 风险投资

HOW TO GET VENTURE CAPITAL

实用操作指南

创业者必须具备的素质

帮你了解风险资本家

教你创业融资的方法

撰写商业计划书的要领

成功创业案例例举

全球风险投资公司网址

面向中国的风险投资机构介绍

中华工商联合出版社

获取风险投资实用操作指南

刘忆江 编著

中华工商联合出版社

刘忆江◆编著

获

取 风险投资

HOW TO GET VENTURE CAPITAL

实用操作指南



00154661



石化 S1546618

中华工商联合出版社

责任编辑:李怀科

封面设计:张宇澜

图书在版编目(CIP)数据

获取风险投资实用操作指南/刘忆江编著. - 北京:
中华工商联合出版社, 2000.10

ISBN 7-80100-721-2

I. 获… II. 刘… III. 风险投资-研究-中国
IV. F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 71871 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

三河市文阁印刷厂印刷

新华书店总经销

850×1168 毫米 1/32 印张 15.875 360 千字
2000 年 10 月第 1 版 2000 年 10 月第 1 次印刷

印数:1—8000 册

ISBN7-80100-721-2/F·257

定价:29.80 元

只须一个概念 教你一夜成为亿万富翁

创业者必须具备的素质

帮你了解风险资本家

教你创业融资的方法

撰写商业计划书的要领

成功创业案例例举

全球风险投资公司网址

面向中国的风险投资机构介绍

刘忆江，原辽宁省社会科学院哲学研究所助理研究员，现为自由职业者与自由撰稿人。

欢迎读者来函来电（电子邮件），提出问题，指出不足。也衷心希望与有志创业的朋友们交流，为中国的风险创业推波助澜。

地址：北京复兴路3号中国科技会堂
322房间

邮编：100038

电话：010-68518822转20322

E-mail: www.seed-angel.com.cn

目 录

引 子	(1)
-----------	-----

上篇:如何获取风险投资	(5)
-------------------	-----

第一篇对话:你具备创业者的素质吗?	(7)
-------------------------	-----

话说天下大势	(7)
--------------	-----

知识经济	(8)
------------	-----

初级阶段的中国国情	(11)
-----------------	------

买方市场	(17)
------------	------

新的机会	(19)
------------	------

认识你自己	(20)
-------------	------

创业者的基本素质	(20)
----------------	------

创业冲动	(21)
------------	------

想象力与创意	(22)
--------------	------

市场导向	(23)
------------	------

六个要素	(24)
------------	------

发现问题与解决问题的能力	(26)
--------------------	------

牛顿与苹果	(27)
-------------	------

莲花效应	(27)
------------	------

知识结构与团队精神	(30)
-----------------	------

知识结构	(30)
------------	------

团队	(30)
----------	------

沟通能力与整合能力	(33)
自信,勇气与毅力	(35)
史密斯与联邦快递	(36)
第二篇对话:你了解风险资本家吗?	(39)
认识投资者	(39)
何为风险投资	(39)
不确定性与高风险	(40)
技术风险	(40)
市场风险	(41)
管理风险	(41)
资金风险	(42)
高成长性	(42)
从风险投资的定义说起	(42)
“大猩猩游戏”	(43)
高预期回报	(44)
风险投资的类型	(45)
有限合伙公司(基金)	(46)
天使投资人	(48)
官助民营与孵化器	(53)
战略投资人	(55)
投资银行	(62)
量体裁衣,找对投资者	(65)
种子期	(65)
美国的投资天使	(65)
初创期	(69)
VC公司的投资特点与游戏规则	(70)

分散投资	(70)
精挑细选	(72)
投资偏好	(72)
尽职调查	(73)
压低股价	(75)
合同保障	(76)
重在团队	(76)
监管参与	(77)
引入战略投资要慎重	(78)
成长期(发展期)	(79)
回报期	(80)
投资银行的重要作用	(80)
作为创业伙伴的风险资本家画像	(82)
不是老板的老板	(82)
精明的投资者	(83)
严格的监督人	(85)
强有力的支持者	(88)
利益共同体与双赢格局	(90)
第三篇对话:创业融资方法谈	(91)
找 VC 上美国	(91)
国内 VC 的现状与类型	(91)
美国 VC 发展概况	(94)
VC 创业的中介机构	(98)
上网融资方法谈	(100)
创业融资操作指南	(102)
程序与步骤	(103)

选项	(103)
要有一个好项目	(103)
新经济与热门行业	(105)
高科技不是唯一的	(108)
成功的商业模式同样赚钱	(110)
炒楼花与时权经营	(110)
市场潜力与增长速度	(114)
组成创业团队	(117)
价值评估——创业者的智慧值多少钱	(119)
无形资产	(120)
价值评估的收益现值法	(121)
VC 股权比例折算方法	(124)
附：融资股权评估案例	(126)
合同约定	(129)
一切按照国际惯例办	(130)
按股份公司的方式组建公司	(131)
以国际公认的会计准则管理财务	(132)
GAAP	(132)
三张表	(133)
资产负债表	(133)
盈亏损益表	(134)
现金流量表	(135)
财务比率和经营比率	(136)
独立审计	(139)
 第四篇对话：教你怎样撰写商业计划书	 (143)
撰写商业计划书	(143)

有的放矢·····	(144)
计划书要点·····	(145)
项目的内容与特点·····	(145)
目标与战略·····	(145)
竞争对策·····	(146)
团队·····	(146)
资金需求与财务预测·····	(147)
员工持股·····	(148)
附:风险企业的员工持股制度·····	(148)
无形资产与知识产权保护·····	(151)
投资出口·····	(153)
上市·····	(153)
并购·····	(154)
回购·····	(154)
为什么要上纳斯达克·····	(155)
附:纳斯达克市场的上市及条件对上市公司的要 求·····	(159)
计划书的概要·····	(162)
篇幅与纲目·····	(162)
正式计划书的篇幅·····	(163)
上网查找创业资讯·····	(165)
附:互联网上有关创业的相关网址·····	(165)
谈判·····	(166)
信息不对称问题·····	(166)
不要讳谈风险·····	(168)
尽可能多地保持股权·····	(169)
切勿丧失主动权与控制权·····	(169)

不一定非做 CEO	(170)
世上无难事,只怕有心人	(172)
古今中外最成功的一注风险投资	(172)
阳翟大贾吕不韦	(173)
VC 式的商业头脑	(173)
通晓游戏规则	(174)
攻心术与万全策	(175)
大功告成后的丰厚回报	(176)
创业不要怕难	(176)

下篇:实用操作指南 (179)

创业案例 (181)

一、国外案例 (181)

1. DEC	(181)
2. 苹果	(186)
3. 英特尔	(192)
4. 微软	(197)
5. 网景	(204)
6. 雅虎	(209)
7. 亚马逊	(217)
8. 联邦快递	(231)
9. 詹尼泰克	(239)

二、国内案例 (244)

1. 新浪	(244)
2. 网易	(251)
3. 搜狐	(256)

4. 亚信	(260)
商业计划书撰写纲要	(265)
一、美国纲要	(265)
二、清华纲要(清华大学创业计划大赛培训提纲)	(303)
商业计划书样本	(315)
一、美国管理科技公司计划书样本	(315)
二、果友纸业风险投资计划(亚洲冠军创业计划)	(340)
三、邦达绿色净菜机计划书样本(清华大学首届创业计划大赛 金奖)	(381)
四、快餐公司计划书样本	(418)
五、绿色汽车增光护理剂商业计划	(450)
风险投资资讯指南	(485)
一、各国各地区主要风险投资公司网址	(485)
二、风险投资中介机构网址	(489)
三、面向中国的风险投资机构及投资行业分布简介 ...	(489)
附表 1:面向中国的亚太地区的风险投资基金/公司	(491)
附表 2:面向中国的风险投资基金投资的行业分布	(492)
四、国内各省市主要风险投资公司一览表	(493)
跋	(494)

引 子

海哥和小菲上大学时是校友，但海哥高二级。毕业后二人都分在了北京，时有往来，是不错的朋友。新千年的一个夏日，二人在西单图书大厦不期而遇，于是就有了这本书中所记录下来的对话。

菲：这不是海哥么！

海：嗨，小菲呀，你好你好，今儿个怎么有空来逛书店了？

菲：先别说我了。这么些日子没见你了，都忙乎什么去了？

海：别提了。几个朋友创业办公司，可又没钱，非拉我写份商业计划书，好拿着向老外扎钱……

菲：哎哟嘿！看不出海哥你还有这一手，可真是真人不露相啊！

海：哪儿啊？我是被逼无奈。原想找个会计师、律师什么的咨询一下，谁知道，现时这些咨询机构都按市场规则办事，坐下来没三句话，告诉我咨询得按时算钱，谈一个小时，他就敢跟你要好几百。我一想，风险创业这在中国是个新事，他们也不见得办过，能有什么经验呀？弄不好再误导了你，花钱不说，耽误了朋友们的大事，算了吧，还是靠自己吧。

菲：那你怎么办呢？

海：上学写论文时的老办法。把有关风险投资的书籍、杂志、报纸找了一大堆，快速阅读、消化，然后按计划书的格式和哥几个的想法拉出个提纲，再就是写了。这不，忙乎了二个多月，总算写完了，累死的脑细胞可就海了去了！

菲:那么费劲么?

海:大伙都没搞过呀!一点儿经验也没有,一切都得从零开始。你就说这么些书,几十万字一本,就算浏览一遍,没有一天时间也不成吧!更何况这些书大都是外国人写的,或者是根据外国的资料编的,在人家那儿是常识性的东西,在咱们这儿就显得挺高深。而且有好些实际问题,在书里根本就找不到现成的答案,你得自己想办法解决。而且就这么一份计划书,涉及到了经济、管理、市场营销、金融、会计、法律等各种相关的专业知识,知识面窄了还真不行。这二个来月,我看过的书籍资料不下几百万字,看的我眼珠子直疼,等于上了一回速成学校。真正是一个殚精竭虑,哥几个的事业前途都系于你的一支笔上,责任重大呀!现在总算完事儿了,可以松口气了。

菲:嘿,真是老天有眼,让我遇见真人了!海哥,你这口气还不能松。说实话,我今几个逛书店的目的和你一样。一伙朋友要创业,非拉我加盟,知道我在社科院耍过笔杆子,这商业计划书就非我莫属了。可这又不是写论文,怎么写一点儿谱也没有,脑袋瓜儿是真懵,正愁着呢!现在可好,遇见了真神,海哥,这个忙你可一定得帮我。

海:哟嗬?这世道还真是要变,怎么没几天工夫就都要创业啦!

菲:海哥,不知道吧?现在北京熟人见面的第一句话,不问吃了没有,也不问离(婚)了没有,而是问你“O”了没有?

海:“O”了没有,什么意思?

菲:现代新经济,特别是网络经济的高层管理职务,如首席执行官(CEO)、首席运营官(COO)、首席技术官(CTO)、首席财务官(CFO)等的英文缩写中都有一个字母“O”,问你“O”了没有,也就是问你是否加入了一个创业团队。

海：噢，原来如此。我看这对中国人，特别是知识分子是件好事。如果越来越多的人都能走创业自立之路，中国人固有的创造力和潜能一定会极大地发挥出来，民富国强的理想就不难实现。小菲，这是件好事，我支持你。我不能帮你写，但我可以谈谈我对创业和风险投资的一些看法和感受，还有计划书的写法和要点，供你参考。不过今天我还有事，这么着吧，你还是先逛书店，我们另约时间，我为你细细道来，你看如何？

菲：那么明天到我家，怎么样？

海：行。不过这是件挺复杂的事，一时半会儿谈不完，你得备酒，管饭。

菲：没问题呀！酒饭之外，还有烟茶。你尽管侃，我一定洗耳恭听。

海：那好，就定在明天上午，不见不散。

菲：不见不散。

