

310

I-279.243
Z366

中小企业创业宝典

上市指引

千高原 策划

张远昌 编著



A0962416



中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

上市指引/张远昌编著. —北京:中国纺织出版社,
2002.2

(中小企业创业宝典)

ISBN 7-5064-2189-5/F·0209

I. 上… II. 张… III. ①中小企业-融资-研究-中国 ②股票-证券投资-研究-中国 ③高技术产业-资本市场-研究-中国 IV. F279.243

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 093574 号

责任编辑:王学军 加工编辑:瞿 静
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号
<http://www.c-textilep.com>
e-mail:faxing @ c-textilep.com
邮政编码:100027 电话:010-64168226
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2002 年 2 月第 1 版第 1 次印刷
开本:889×1194 1/32 印张:13.5
字数:290 千字 印数:1—6000 定价:23.00

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换



序

创业的十条诫命

美国著名《世界经济论坛》杂志执行主编

《成功》杂志执行主编

朱易(Chris Chu)

我的经济学教授曾对我们说,一个企业除了没有选举权和被选举权外,与自然人几乎没有什么不同。一个企业的生命周期经历出生(创业),成长和成熟的不同时期。在企业的生命周期的不同时期;企业的形态、管理的方式和企业的市场策略都不同。正如人要在社会上生存就必须不断地学习一样,企业的管理者也必须因企业在不同的时期采取不同的管理方式,任何固步自封的做法,都会提前结束企业的生命。

中国已经在 WTO 框架下,与世界经济融为一体。而世界经济潮流中,中小企业是发展的动力之一,而新兴市场正是中小企业的黄金时代。《中小企业创业宝典》系列丛书的出版,称得上是为中小企业的创业者和管理者提供了极为有用的工具

书。这套丛书完全覆盖了中小企业发展的整个生命周期,无论企业处在企业生命周期的任何时期,其管理者都可从中找到合适的工具书。这十本工具书称得上创业者的十条诫命。

诫命第一条:创业策划是创业成功的土壤。

创业是企业的生长阶段。创业成功的开始是必须有一个好的构想。许多创业者一旦有了好的创业构想,就会马上动手投入创业,根本就没有具体的创业策划、也谈不上具体的商业计划书。大部分企业在创办后的三年内会关闭的原因之一就是在于没有创业策划。创业策划的重要性在于:创业的构想只不过是一个好的种子,而创业策划是种子生根、开花、结果的土壤。

诫命第二条:良好的资本营运是企业婴儿期的优质营养。

新创企业的最大限制是资源有限,尤其是资本短缺。如何运作有限的资本应付创业之初四处的需要?如何有效应用资本使得企业的运作顺利正常?创业者除了掌握资本营运的技巧,否则新创企业将会成为一个营养不良的婴儿,严重影响企业的成长。

诫命第三条:企业人力资源是企业不断成功的保证。

企业的技术、市场、财务资料都是由企业的员工保持和应用的。企业一进入发展期,员工就成为企业最不可缺少的部分。稳定和有效的员工团队是企业不断成功的保证。有效应用人力资源正是企业有稳定的员工队伍的保证。

诫命第四条:发展方略是企业走向成熟的关键。

企业从成长期进入成熟期,企业的形态将发生巨大的变化。在企业出生期,企业的管理并不困难,几乎是创业者一手包办,从采购、市场开发和财务管理创业者都可以完全掌握,进入成长

期,企业开始发展出一个管理小组共同管理企业。在这个从成长进入成熟的关键时刻,远大和正确的发展方略就成为管理小组能否有效工作和成为大企业所不可缺少的管理团队的关键。

诫命第五条:市场推广是企业生存的根本,没有市场就没有企业的生存。

在激烈竞争的今天,市场推广呈现八仙过海各显神通。但市场推广的根本和基础仍然是不变的,重要的是如何发展一套适合自己的市场推广策略。

诫命第六条:企业上市是企业成功的标志之一。

虽然成功的企业不一定要上市,但企业上市绝对是企业成功的标志。也是创业者完成资本原始积累的标志。更是创业者获取巨额回报的时刻,而企业上市更少不了上市指引。

诫命第七条:居安思危,安全理财是企业永续经营的保证。

企业进入成熟期,面临的挑战并不会比其它时期少,甚至更为严峻。因为企业面临更上一层楼还是进入衰退期的关口。许多企业的因应是用扩张企业来打破这一企业发展的高原关口。这也是许多大企业失败的原因。过度扩张之下,企业的流动资金严重不足最后造成企业无法运转。如何安全理财,又保持企业的快速扩张,就成为企业能否生存的关键。

诫命第八条:不能低估没有法律顾问的风险。

市场经济造就了许多成功企业,但市场经济的运作是有一套运作的规则。谁触犯了这些规则,可能就会被判出局。无论你的企业管理如何有效率,市场份额多大,也可能败在这些规则之下,保持企业的法律顾问,使企业不被这些规则限制,反而从这些规则中获利。

诫命第九条：企业文化是企业成熟的标志。

刚创业的企业或是小型企业,几乎谈不上企业文化,企业的一切均随企业主的意志而转移。称得上有企业文化的企业均是已经成熟的企业。仔细考察从AT&T和微软出来的员工,就可以发现他们之间的特质十分的不同,这就是被特有的企业文化熏出来的。一个想让自己的企业成熟的创业者,一定要认真考虑和设计适合自己的企业文化。企业文化绝不是可有可无的,而是企业成熟的标志。

诫命第十条：高效管理是企业稳居市场上游的秘诀。

企业的高效管理,使得企业在市场竞争中处处获得先机,又在成本上低于竞争对手。既可及时堵住企业管理上的漏洞,又可以及时抓住发展的机遇,高效管理使得企业稳居市场竞争的上游。

如果创业者遵守这十条诫命,就可以在创业中少走弯路,以最少的成本,最短的时间,登上成功的高峰。

2001年11月于纽约

前 言

中小企业将是我国经济发展中新的利润增长点,然而,不少中小企业却由于融资障碍而严重影响、制约了其生存与发展。如何解决这一问题呢?

创业板市场正是解决这个问题的一种有效途径。20 世纪 70 年代以来,随着科技进步和中小企业科技创新的发展,一些发达的市场经济国家在配套的金融服务方面,也进行了积极的探索与创新。特别是近 10 年来,支持中小企业科技创新的风险投资发展十分迅猛,与之相配合的资本市场创新活动已成为不少国家极为重视的领域。尤其美国纳斯达克(NASDAQ)市场的成功运作,已经成为世界各国学习和仿效的典范,不少国家相继建立了自己的创业板市场。这就为中小企业的发展开辟了新的融资渠道,使具有成长潜力的中小企业能够借助资本市场迅速成长。

我国的创业板市场也即将开始正式运作,这无疑为中小企业解决融资困难起到了积极的作用,也为其发展提供了良好的契机。但与此同时,我们也要清醒地认识到,中小企业到创业板上市将会面临种种风险,要规避这些风险,需要企业家和投资者

具备很高的专业知识和操作能力。

本书主要介绍了中小企业如何在即将开通的中国创业板市场融资,包括了创业板市场的基本知识、上市程序、运作实务等,为广大中小企业成功上市提供了很好的指导;此外还介绍了海外一些主要创业板市场的概况和上市实务,为我国中小企业到海外创业板上市提供了有益的借鉴和帮助。

张远昌

2001年12月

第1章

创业板上市是中小企业融资的有效途径

⇒ 创业板的概念及其发展历程 / 1

◆ 创业板的概念 / 1

◆ 创业板的发展历程 / 2

⇒ 创业板上市为中小企业提供发展契机 / 4

◆ 可以筹集巨额资金 / 4

◆ 可使资产迅速增值 10~50 倍 / 5

◆ 促使企业建立现代企业的运行机制 / 5

◆ 企业通过不断融资步入高速增长轨道 / 6

◆ 可构筑企业的长期激励机制 / 7

◆ 可以使企业知名度迅速提高 / 7

⇒ 中小企业如何面对创业板市场 / 8

◆ 创业板上市企业的标准 / 9

◆ 中小企业的上市准备 / 12

◆ 创业板拟上市企业须注意的几个问题 / 18

◆ 创业板市场首批上市企业初探 / 23

◆ 创业板不是中小企业的唯一出路 / 24

第2章

我国创业板的规则制度

⇒ 做市商制度 / 27

- ◆ 做市商制度的定义 / 28
- ◆ 做市商制度的优点 / 29
- ◆ 纳斯达克做市商制的启示 / 31
- ◆ 引进做市商制度的政策设计 / 39
- ◆ 我国创业板的选择 / 41

⇒ 保荐人制度 / 47

- ◆ 我国创业板的保荐人制度 / 49
- ◆ 香港创业板的保荐人制度 / 53
- ◆ 保荐人制度的必要性 / 56

⇒ 独立董事制度 / 59

- ◆ 独立董事制度的兴起及其作用 / 59
- ◆ 独立董事制度设计的具体做法 / 61
- ◆ 我国创业板对独立董事制度的有关规定 / 62

⇒ 信息披露制度 / 63

- ◆ 信息披露的框架 / 65

◆我国创业板信息披露的有关规定 / 68

◆信息披露的特点 / 73

⇒股权管理与交易规则 / 79

◆股权管理制度 / 79

◆上市公司的股份增减和回购 / 80

◆股东和公司管理者股份转让 / 81

◆交易规则 / 82

◆有关股权流通与交易规则的争议 / 85

⇒退市机制 / 85

◆我国创业板的退市机制 / 86

◆创业板上市公司退市方案设计 / 88

◆纳斯达克退市机制的启示 / 91

第3章

创业板上市程序

⇒创业板上市资格审查 / 95

◆创业板上市资格 / 96

◆创业板上市条件的特点 / 98

- ⇒ 上市可行性研究 / 102
 - ◆ 可行性研究的意义 / 103
 - ◆ 可行性研究的内容 / 105
- ⇒ 上市时机与上市地点的选择 / 110
 - ◆ 上市时机的选择 / 110
 - ◆ 上市地点的选择 / 112
- ⇒ 上市规划与准备 / 118
 - ◆ 设立上市办公机构 / 119
 - ◆ 委托中介机构 / 120
 - ◆ 尽职调查 / 122
 - ◆ 改制与重组 / 125
 - ◆ 引进策略投资者 / 128
 - ◆ 拟定上市方案 / 131
- ⇒ 上市申请 / 132
 - ◆ 提交正式申请 / 132
 - ◆ 编撰上市材料 / 132
 - ◆ 上市申请操作要点及运作技巧 / 133
 - ◆ 上市申请应力求避免的问题 / 138
 - ◆ 等候审批 / 141
- ⇒ 挂牌交易 / 142

- ◆路演 / 143
- ◆发行定价 / 144
- ◆挂牌交易 / 145
- ◆上市后续工作 / 145

第4章

上市中介机构的选择

- ⇒选择保荐人 / 147
- ⇒选择财务顾问 / 150
 - ◆财务顾问的职能 / 150
 - ◆如何选择好的财务顾问 / 153
- ⇒选择承销商 / 155
 - ◆主承销商提供的主要任务 / 156
 - ◆主承销商的工作特点 / 158
 - ◆主承销商的选择 / 159
- ⇒选择律师、会计师、评估师 / 162
 - ◆法律顾问的选择 / 164
 - ◆会计师的选择 / 165

- ◆资产评估师的选择 / 166
- ⇒选择财经公关顾问 / 168
- ⇒其他中介机构的选择 / 169
 - ◆收款银行 / 170
 - ◆股票过户登记处 / 170
 - ◆公关公司 / 170
 - ◆印刷商 / 171
- ⇒创业板与主板市场 / 171
 - ◆创业板与主板市场的角色定位 / 171
 - ◆创业板与主板市场的关系 / 172
- ⇒我国创业板的设立背景 / 174
 - ◆建立创业板市场的必要性 / 175
 - ◆我国设立创业板市场的重要意义 / 179
- ⇒我国创业板市场的发展前景 / 182
 - ◆我国创业板市场的功能定位与主要特点 / 183
 - ◆我国创业板市场的筹备 / 194
 - ◆我国创业板运行的目标 / 196
 - ◆我国创业板的市场前景分析 / 200

第5章

引进策略投资者

- ⇒ 创业投资与创业板 / 205
 - ◆ 创业投资概述 / 206
 - ◆ 创业投资原理 / 210
 - ◆ 创业投资特点 / 212
 - ◆ 创业投资的风险 / 214
 - ◆ 创业投资与一般投资的区别 / 217
 - ◆ 创业投资与创业板 / 219
- ⇒ 引进策略投资者的程序 / 227
 - ◆ 寻求意向投资者 / 227
 - ◆ 引资谈判 / 231
 - ◆ 签定投资合同 / 237
- ⇒ 商业计划书的制作 / 239
 - ◆ 商业计划书的制作要求 / 240
 - ◆ 商业计划书的主要内容 / 243
- ⇒ 案例分析:波特公司引进策略投资者 / 251

第6章

股票发行与上市

⇒股票的发行 / 255

◆股票发行的概念 / 255

◆股票发行的方式 / 256

◆决定股票发行时机的因素 / 259

⇒股票的定价 / 261

◆股票定价的种类 / 261

◆股票定价的因素 / 262

◆股票定价的方法 / 264

第7章

创业板上市模式

⇒分拆上市 / 267

◆分拆上市的优势 / 267

◆分拆上市的方法 / 270