

YI ZI QIAN JIN

一字千金

商业计划书

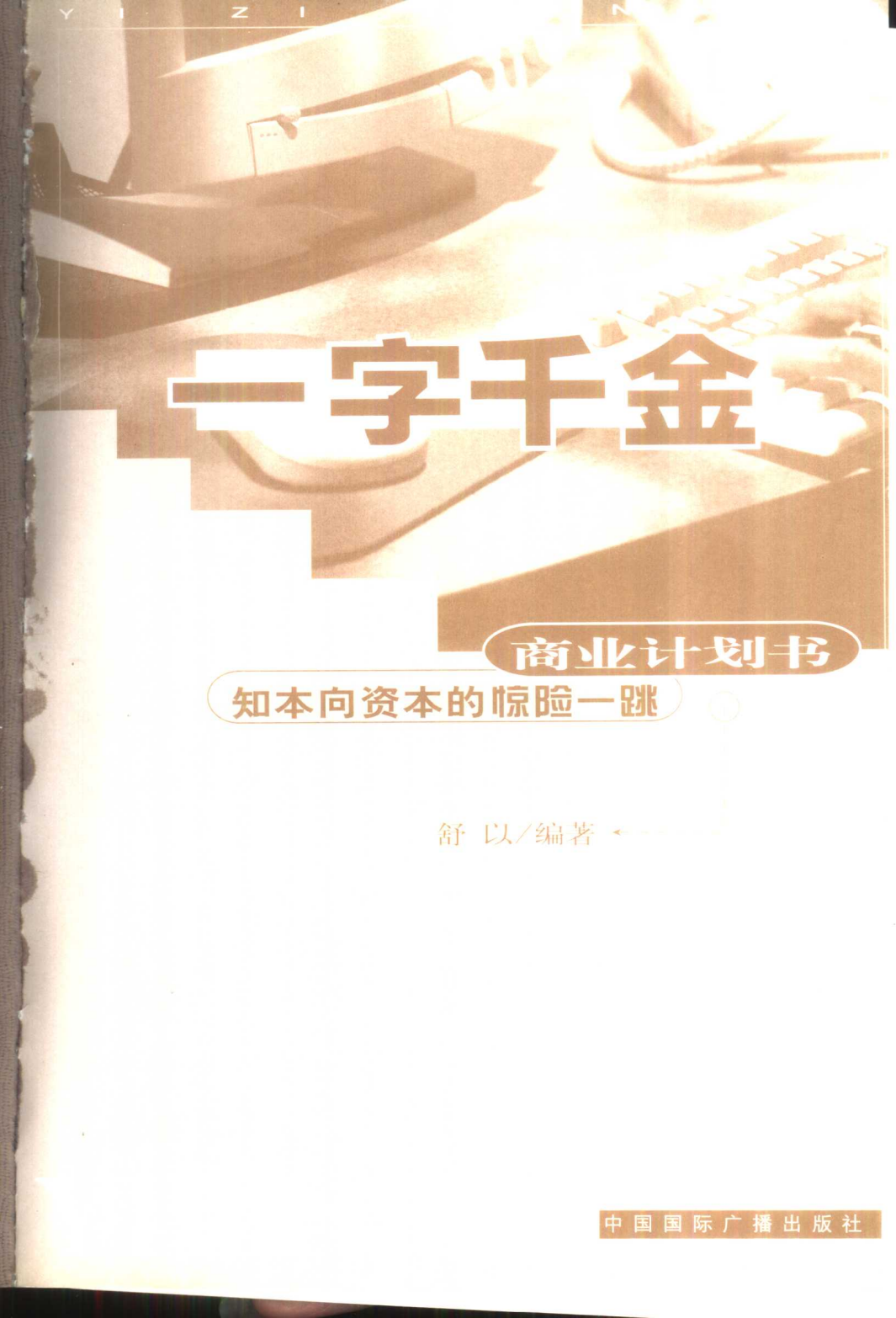
知本向资本的惊险一跳

舒以/编著



新经济时代向资本的原始积累说不
从一无所有到亿万资产只需惊险一跳

中国国际广播出版社



一字千金

商业计划书

知本向资本的惊险一跳

舒以/编著

中国国际广播出版社

图书在版编目(CIP)数据

一字千金:商业计划书/舒以编著.北京:中国国际广播出版社,2000.6

ISBN 7-5078-1869-1

I.一… II.舒… III.风险投资-计划 IV.F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 61035 号

《一字千金:商业计划书》

舒以 编著

中国国际广播出版社出版发行

(北京复兴门外国家广播电影电视总局内 邮编:100866)

新华书店经销

顺义县激光照排

北京顺义县后沙峪印刷厂印刷

32 开本 14 印张 320 千字 插图

2000 年 6 月 第 1 版 2000 年 6 月 第 1 次印刷

印数:1-10000 册

ISBN7-5078-1869-1/F·189

定价:25.00 元

序 言

新经济时代对资本的原始积累说不

知识·知本·资本·财富！

虽然培根相信“知识就是力量”，虽然我们发现“知识就是生产力”，但这只是具有终极的意义。而具体分析起来，知识不等于知本，知本不等于资本，资本不等于财富。从知识到财富更有许多的鸿沟需要跳跃。只有那种奠基在成功的资本运营基础上的资本，才可能转化为财富；只有那种可以带来资本的知识才叫知本，这就是创意、创新、发明、专利之类的可以转化为现实生产力的东西。

农业经济时代，人们用辛勤的体力劳动进行资本的原始积累。工业经济时代，人们在辛勤的体力劳动以外，也用发明创造去进行资本的原始积累。但当风险投资伴随着高新技术一道生长的时候，人类便迎来了一个崭新的时代，即新经济时代。

新经济时代就是知识经济时代。这个时代在资本的原始积累方面，也传统的工业经济时代大不相同。

NA 215/2707

过去的原始积累今年一万，明年十万，后年百万等等，是一个渐进的漫长过程，有时甚至需要几辈人的积累。而今天的新经济时代，则为资本的原始积累提供了另一种全新的模式：

创意→商业计划书→风险投资→融资上市→亿万资产

这也就是为什么李泽楷一夜之间能赚回李嘉诚近乎一辈子的资产。这也就有了雅虎、搜狐等在一夜之间从一无所有到巨额资产的神话般飞跃。

有人夸张地说，如果你在硅谷的大街上，挥舞着几张破纸片，大叫一声我有一个好的 Idea，就有风险投资家蜂涌而至，把你一下扔进百万富翁的行业。

这神奇的“破纸片”，就是一字千金的商业计划书。

商业计划书，是新经济时代越过资本的原始积累，一步登天的决定性环节。

要超越资本的原始积累，一步登天吗？首先你必须征服风险投资家！

要征服风险投资家吗？首先你必须有一份金光闪闪的商业计划书！

如何制定完美的商业计划书？如何一步登天获得风险投资？这就是本书所要向您解说的。

舒以 博士

2000.5.11

目 录

序言：新经济时代对资本的原始积累说不	(1)
特稿 欧阳敬东：如何制订完美的商业计划	(1)
第一章 大学生一步登天创业潮	(10)
一 邱虹云：狮子应站在狮子的行列	(10)
二 李玲玲：第一位获风险投资的在校大学生	(19)
三 林 炜：高科技产品创业第一人	(24)
四 朱开发：上帝把所有的门都关上后， 还会留下一扇窗	(28)
第二章 赢得风险投资的步骤	(35)
一 赢得风险投资的步骤	(35)
• 步骤一：将知识转化为知本	(35)
• 步骤二：挖掘和论证知本的市场潜力： 一字千金的商业计划书	(61)
• 步骤三：一次获得风险投资	(71)
• 步骤四：阶梯融资，渐次获得风险投资	(82)
选择投资项目	

签订协议与投资监控

阶梯投资与阶梯融资

实现投资收益

二 获取风险投资的几个误区	(109)
---------------------	-------

【附录: 中国企业如何获得创业投资	(112)
-------------------------	-------

第三章 商业计划书的编写规范与样本

(117)

一 商业计划书的编写规范	(117)
--------------------	-------

· 目标的制定与量化

· 顾客调查与市场测试

· 销售商对市场前景的评估

· 产品吸引力指数

· 现实的财务预算

· 管理队伍的考察与设立

· 完善的后勤保障

· 首次公开上市时间的论证与确定

二 风险融资商业计划书样本	(226)
---------------------	-------

蓄電池商业计划书

三 风险融资商业计划书案例分析	(266)
-----------------------	-------

I. 绿色净菜机商业计划书

(266)

II. 快餐公司商业计划书

(305)

III. 绿色汽车增光护理剂商业计划书

(338)

四 公司内部商业计划书样本	(367)
---------------------	-------

第四章 风险投资的中介机构简介

(409)

一 投资银行	(409)
--------------	-------

二 律师事务所	(413)
---------------	-------

三 会计师事务所	(413)
----------------	-------

四 共同基金	(414)
【附：中外风险投资公司介绍	(416)
美国太平洋风险投资基金（中国）	
美国科技投资有限公司	
美商中经合集团	
华登风险投资基金	
高诚资产管理有限公司（中国）	
中国创业投资有限公司	
中国风险投资公司	
第五章 风险投资相关的法律法规简介	(423)

如何制订完美的商业计划

〔特 稿〕

欧阳敬东

2000年出现了一股风险投资热。因为对科技创新提升经济发展寄予很大的希望，各种媒体对风险投资给予强劲的报道；其次，方方面面面对风险投资有了很大的兴趣。要求风险投资的人越来越多，有一批企业开始进行风险投资的资金管理；此外，科技企业主板上市的门槛开始放低，上市公司资产重组，开始吸纳科技企业。风险投资已经进入一个良好的发展时期。现在，关键是进入实质的运作和操作，让科技企业真正获得风险投资，让投资者真正获得回报。

计划书不仅仅是一份信息披露，更是一种业务构思的策划，也是吸引投资的宣传书，更是以后公司运作的指导书，风险资本家是如何看待这份业务计划书的呢？下面五条是风险资本家在评估业务计划书时最重视的方面。

1. 产品或服务的独特性：确保产品和服务等有充分的市场需求，并且公司能以独特的方式来推广，建立在市场上的竞争优势。

2. 详尽的市场分析：对目标市场有深入的了解，对当前

和将来可能的竞争对手有充分的了解和预测，通过各种渠道了解足够的市场信息并作全面细致的分析。

3. 现实的财务预测：应用上面的市场分析的数据作出客观、现实和一定程度上的保守盈利预测。

4. 明确的投资回收方式：转售企业给后期投资者，为其他大企业收购，公开上市和企业回购股票。

5. 组建一支强有力的管理队伍：确保企业管理层有充分的技术、营销和财务管理的能力来实现公司的潜力，确保有效的董事会和咨询委员来支持管理层。

高素质的管理层通常是投资者考虑投资的最重要因素。因为事在人为，产品或服务的独特性是由管理层的技术能力来决定的，详细的市场分析和财务预测是否可靠准确也反映管理层的素质、判断力、实事求是的态度，明确的投资回收方式反映了管理层的信心和承诺。

需要强调的是，风险投资公司在审核风险投资申请时，对创业者本身的素质以及管理团队的组成极其重视。所以创业者在企业规划书中必须于此不惜笔墨。因为对于创业型企业而言，人力资源是决定企业命运的最重要的资本。而如果想要获取海外风险投资，你的管理团队必须是国际化的。

为你的事业筹措资金需要全力以赴。制定你的商业计划是你迈向成功的最重要的一步。要想获得风险投资，你必须得制定一个完整的商业计划。商业计划课业指导公司的发展，并能让人了解“你要去哪儿”和“你怎样去”。

执行总结

写执行总结时要抓住“买主”的心思。执行总结应描述你

的产品或服务及市场前景，管理机制，公司的结构，预计的高潮，资金申请，资金使用和投资期限。简明扼要地解释下列条款，并且在以后的商业计划书中详尽阐述和证实这些条款。

所需求资金金额	
渴望的期限	
公司的名称	
产业的类型	
从事商业的时间	
简述主要背景	
资金用途	
所能提供的抵押或资产净值	

● 公司历史

你的公司的形成过程，你的创意起源，以及公司的发展过程背景等。

● 目标陈述

道出公司的目标，要有分量，但切记夸夸其谈。

● 市场定位

你的公司在探求什么样的位置使其能在竞争中取胜。与竞争对手相比，你有那些优势？你必须证明你自己正在做什么，你将要做什么。

● 市场调查

这应是你或第三方所做的调查，它支持你的判断：你的产品确实有市场、有顾客。这将形成支持你预期计划中的价格点和收入假设的中流砥柱，以此向投资人表明你的公司能获得巨额利润。

● 财务概述

你应简明地突出、勾画你出色的财务计划。这只是概述，这只是略略计算三年内的销售额、净收入、净价值将达到多少。这里将不含有具体信息和证据。那些将在财务计划中出现。

● 个人简历

投资人关心你是否具备成功的潜力。着重突出那些证明你有能力使该企业成功的资料。详尽地描述你地学历、以往的成功或使你更加坚强的失败。

● 管理层

管理层十分重要。给出所有参与者的详细履历，同时，介绍他们将在事业成功中所扮演的角色。如果你的管理才能或你的管理队伍还不够强大，那么要想获得投资并成功地创业，你必须加强你的管理队伍。

战略定位

● 市场概述

- 行业的一般定义
- 目前的规模和要求
- 潜在的目标市场
- 潜在的市场增长
- 竞争对手的市场份额
- 行业的技术评估
- 行业的发展方向
- 行业目前的状况

● 市场策略

- 获得市场份额的初期计划

用于市场渗透的可利用或可分配的方案

详尽的长期的市场战略

证实有能力控制市场份额的假设

● 市场分析

用户	
市场占有率	
私人部分	
批发商	
零售商	
政府	
其它	

● 可行性

整个潜在市场的情况如何

公司地完成此项工作的能力

让外人了解这是可行的，并使他们相信能支持你所相信的一切！

● 产品或服务分析

产品是什么，作用是什么

同竞争对手相比，占哪些优势，是否有专利？

从何处获得原料及供给

● 外界因素

列出将影响你的产品或服务的重要的经济因素，以及国家发展总体趋势和行业现状，经济走势等。

目 标

● 里程碑

公司发展所需要达到的关键阶段。包括公司获得资金后最先完成的。完成这些项目所需要的时间等。

● 长期

勾画公司的蓝图，文字记录下估计公司五年的发展前景。

● 回报方案

公司将通过哪种途径来回报投资方。

● 竞争对手

向投资人展示你已找到所有竞争产品或相关产品生产商的名单，在竞争中有何种优势。

● 最主要的三个竞争对手

地址	
经营时间	
市场占有率	
定价及战略	
产品或服务	
弱项弱点	

应充分展示你对本行业的了解程度，这一点至关重要。

行业的发展趋势如何？

行业的现状如何？

为什么当前的市场如此分布？

为得到他们的市场份额竞争对手采取了哪些措施？

你的竞争对手采用了哪种媒体作为最有效的广告途径？

财务估测

提供一个清晰的、精确的、有逻辑的并且有根据的财务预测也许是赢得风险投资的最重要的因素。在第一年中一般按月计算比较合适，以后可按年计算。

估测包括以下内容：

销售估计

管理成本

产品成本

销售成本

资金支出

边际毛利

销售增长

债务利率

收入税率

应收帐款回收计划

应付账款计划

存货周转

资产利用率

● 资产负债表

资产	
流动资产	
现金	
周转现款	

应收帐款	
存货	
短期投资	
预付开支	
长期投资	
固定资产	
土地	
建筑	
修缮和改进	
设备	
家具	
交通工具	
其他资产	
总资产	

负债	
流动负债	
应付账款	
应付票据	
应付利息	
应付税金	
应付工资	
长期负债	
应付票据	
总负债	
净资产	

股东权益	
总净资产	
权益合计	

● 现金流量估测

(略)

● 重要经济指标和比率

你是否善于总结财务要点将影响出资人对你在财务方面能力的看法。金融界根据 RMA 标准和比率来决定你是否有潜在的成功机会。

流动比率 (1 比 1 或更好)

资金周转率 (0.5 ~ 1 或更好)

负债与资产比率 (3 比 1 或更好)

毛利率 (60% 或更好)

净利润率 (10% 或更好)

债务数额比率 (1.25 比 1 或更好)

应收帐款周转率 (最好接近 12)

结 论

如果创业者在企业设计之初就能够捕捉到美国资本市场的选择偏好并“按需设计”的话，就会大幅降低与风险投资者之间的沟通成本并提高融资的成功率，这也是许多风险投资者格外看好留学归国人员的根本原因，因为他们早已经将这样的一种全球思考模式内化为自己的行动框架，真正自觉地践行了“全球化思考、地域化行动”这样的一个时代原则！