

| 破解融资难题 找寻融资渠道 获得财富新机 |

我的公司要 融资

刘伟毅 王建军◎著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

我的公司要 融资

刘伟毅 王建军◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

我的公司要融资 / 刘伟毅, 王建军 著.

北京: 中国经济出版社, 2014. 12

ISBN 978 - 7 - 5136 - 3515 - 8

I. ①我… II. ①刘… ②王… III. ①公司—融资 IV. ①F276.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 226762 号

策划编辑 牛慧珍

责任编辑 贾轶杰

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 金刚设计

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市媛明印刷厂

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12.5

字 数 147 千字

版 次 2014 年 12 月第 1 版

印 次 2014 年 12 月第 1 次

定 价 42.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010-68330607)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010-68355416 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010-88386794

前 言

随着我国经济的不断腾飞，如今已经有越来越多的人选择了自主创业。虽然创办一家自己的公司是一件十分令人激动的事，但是，我们不得不面对一个现实，那就是很多创业公司往往“活”不长久。

有资料显示，我国中小企业的平均寿命是 2.5 年，几乎每一天都有数百家中小企业宣告破产或者倒闭，而倒闭原因多种多样，如市场反应不佳、客户群流失、产品研发不力、竞争对手挤压等，但是这些原因归根到底都是由一种情况引起的，那就是资金链断裂。

其实，我们仔细思考一下就不难发现，任何一家公司的倒闭和破产几乎都是因为资金链断裂。没有资金就无法做市场推广；没有资金就无法做产品研发；没有资金甚至连办公室租金和员工工资都无法支付。由此可见，钱虽然不是万能的，但是对于一家公司来说，现金流的确是生存之本。

人们总是说，“穷者越穷，富者越富”。虽然这句话有些绝对，但却有着一定的道理，那些手握庞大现金流的公司，在市场上占据着无与伦比的优势。他们可以获得第一手新鲜资讯，可以获得最真实的客户调查，他们的产品在研发后会第一时间被推向市场。同样的产品，如果换到一家现金流并不充裕的公司生产，那么或许在研发之后就已经无力进

行市场推广，最终一个好产品就这样逐渐被其他产品淘汰。那么，如果我们的公司在遇到这种情况时，该怎么办呢？答案很简单——融资。

纵览如今市场上的公司，上至苹果、谷歌这些业界大佬，下至一家商场门店，几乎所有的公司都有过融资的经历，只不过“八仙过海，各显神通”，各家公司的融资手段都不尽相同。

以往，银行贷款是中国公司的首选融资渠道，但是到了 2014 年，当银行融资难、门槛高的阴影依然围绕在中国大多数公司的身边时，寻找其他融资渠道无疑成为解决公司“缺钱”问题的一种捷径。

那么，其他融资渠道都包括什么？本书给出了答案。

除了上市与银行贷款之外，其实市场上的融资渠道并不少，只不过很多创业者都不曾了解。天使投资、风险投资、民间资本、私募股权、互联网金融，这些融资渠道都可以帮助不同类型、不同阶段的创业者与公司获得资金。

无论你是一个只有创业梦却缺乏启动资金的创业者，还是一个坐拥上亿元资产但是急需大笔资金注入的企业主，在本书中都可以找到适合你的融资渠道。很多时候，融资难不过是没有找对方法和渠道，只要模式正确，融资就可以变得不再难。

天使投资、风险投资、私募融资、银行贷款、互联网金融、民间融资，到底哪一种适合你？

制订商业计划书、选择投资机构、说服投资人、调整公司结构，如何高效地搞定这一切？

资本撤出、CFO 入驻、资本结构重组、第二轮融资铺垫，在拿到融资后，我们又该如何处理这些资金？

下面，让本书来告诉你。

上篇 钱荒来袭，钱从哪找

第一章 创业者的最佳首选——天使投资

你有一个创业梦，可是没有启动资金，怎么办？银行贷款难、创投机构不理睬。如果有一笔成功无须归还、失败不用赔偿的资金摆在你面前，你会不会觉得是在做梦？天使投资就是这样一种创业者能够接触到的成本最低、失败代价最小的融资渠道。

天使在何方 //3

“天使”的钱有什么不同 //6

找到属于自己的“专属天使” //8

对立又共赢——处理好与天使投资人的关系 //11

第二章 小型企业的发展沃土——风险投资

似乎是一夜之间，在硅谷突然诞生了无数个年轻的亿万、千万、百万富翁，而在不久之前，他们还是在实验室中埋头苦干的青年学生。他们奇迹般的发家，离不开以信息技术为代表的高科技创

意。而使他们的创意变成现实，服务于市场，并且让他们一夜暴富的“幕后英雄”，正是风险投资。

风险投资在中国 //15

我要找 VC 要多少钱 //17

对赌协议的背后 //20

有技巧的接触风投 //24

正视 VC 的拒绝 //25

第三章 中型企业的最佳渠道——私募股权融资

进入 21 世纪以后，越来越多的企业家开始关注如何将自己的产业资本和金融资本最有效地融合在一起；与此同时，也有越来越多的金融家把目光放在了产业界，寻找与产业结合的接入方式。于是，私募股权融资应运而生。

改变世界的 PE //30

股权比例的博弈 //34

私募融资全过程 //39

八大 PE 机构竞相登台 //43

第四章 延绵千年的强大资金池——民间融资

提起民间金融，很多人都会想到“高利贷”“非法集资”等字眼，的确，由于市场对民间资本缺乏管理，导致民间金融一直处于一个灰色的尴尬位置。但是，随着国家的监管和控制逐渐完善，民间金融在我国资本市场越来越活跃。

传统而神秘的民间金融 //64

界清民间借贷与非法集资 //81

传承已久的内部融资 //85

进行民间融资的三个准备 //91

第五章 势不可当的新兴市场——互联网金融

2013年，中国市场上突然刮起了一场互联网金融风暴，其源头是阿里巴巴“余额宝”的推出。作为一种新兴的金融领域，相较于传统的融资渠道，互联网金融反而门槛更低，更平民化，而对于广大民营企业来说，这无疑是一件好事。

P2P的崛起 //98

众筹平台的兴起 //102

合理利用供应链金融 //107

互联网银行小贷 //109

下篇 实用融资技巧

第六章 入门：获得融资之前的自我认识

人贵有自知之明，企业也是如此。我们想要融资，首先要充分认识自我。企业发展到什么阶段、处于什么境地、需要多少资金、寻找什么样的融资渠道，都需要企业家对此有清醒的认识。

什么时候融资 //115

花多少时间去融资 //116

是否接受与人共同管理 //118

第七章 规则：投资人看中的创业者特质

创业者是投资人对企业进行投资时的第一个考察对象。没人会投资给一个毫无经验也毫无优点的创业者，而我们作为创业者，也一定要避免让投资人认为我们“一无所长”，要记住，在投资者面前我们应该学会展示，而不是隐藏。

创业者的个人魅力 //121

创业者组建团队的能力 //125

创业者的管理能力 //127

第八章 过程：获得投资之后应该怎么花

没有什么比拿到钱更令人兴奋的事了，但是拿到钱后该怎么花，又是一个值得思考的问题。我们融资的最终目的是什么？是为了扩大企业规模，研发新型产品，还是开拓新的市场？这些，都是我们需要考虑的事情。

建立合理的商业模式 //130

调整自身资本结构 //134

融资后要完善公司制度，激励员工 //139

第九章 技巧：获得融资的法宝

融资的过程是双向的，不仅是投资者挑选企业，企业也在挑选投资者。有些创业者把投资者敬若神明，认为只要是投资者就要去接触，去递交商业计划书，但是他们却不知道，只要掌握一定的技巧，投资者就会对他们刮目相看。

创业者要脚踏实地 //142

选择合适的投资人进行融资 //145

第十章 玩法：融资的基本运作流程

融资需要做哪些准备？我们第一步应该先做什么？很多创业者想要融资，却不知从何下手。其实从制订商业计划书到投资人进入公司，再到最后投资人撤资退出，都有一套基本的运作流程，而创业者要做的，就是遵循这套流程，扎实地走下去。

企业准备 //148

监督与控制 //153

投资人的退出 //155

附 录

附录一 借款合同范本 //157

附录二 股权投资合作协议书 //159

附录三 商业计划书范本 //162

商业计划书内容概况 //162

商业计划书参考样本 //164

【 上 篇 】

钱荒来袭,钱从哪找

- ◆ 第一章 创业者的最佳首选——天使投资
- ◆ 第二章 小型企业的发展沃土——风险投资
- ◆ 第三章 中型企业的最佳渠道——私募股权融资
- ◆ 第四章 延绵千年的强大资金池——民间融资
- ◆ 第五章 势不可当的新兴市场——互联网金融

第一章 创业者的最佳首选——天使投资

你有一个创业梦，可是没有启动资金，怎么办？银行贷款难、创投机构不理睬。如果有一笔成功无须归还、失败不用赔偿的资金摆在你面前，你会不会觉得是在做梦？天使投资就是这样一种创业者能够接触到的成本最低、失败代价最小的融资渠道。

| 天使在何方

天使，顾名思义，上天派来的使者。对于创业者来说，能在创业初期给他们投资的，无疑就是他们的“天使”。

创业是艰难的，天下没有无本的生意（人脉、背景也是一种成本）。无论是去街边卖煎饼，还是组建科研实验室，都需要资金的投入。只不过因每个人的能力大小，投入的金额也不尽相同。

当你投入自己全部的积蓄后，发现资金还是不够，那么此时，你就需要寻找自己的“天使”了。

天使投资最初的形态其实就是寻找自己的亲戚、朋友、客户进行融

资。这种形式也就是民间常见的“帮困济贫”，主要是城乡居民、个体私营企业主之间用自有闲置资金进行的无偿或有偿的相互借贷行为。相互熟悉、相互信任的借贷双方直接见面，约定借款金额、期限、利息，口头约定或打个借条，主要是亲友之间临时性资金调剂，金额从几百元到数万元不等，这些就是我们所说的身边的“天使”。

而除了这些身边的“天使”，在市场上还有一大批专业的天使投资人，天使投资人是指一些富裕的个人为创业初期甚至是创意期的公司提供资金，帮助创业者创办公司的人。这些人投资的金额从几万到上千万不等。有人用 4F 来形容天使投资人，这 4 个 F 分别是 Friends、Family、Founder、Fools，即朋友、家人、创始人、傻子。

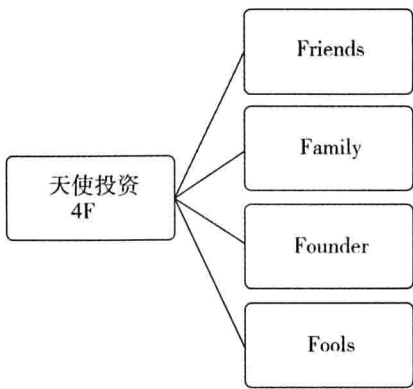


图 1-1 天使投资 4F

之所以这样说，是因为创业者的第一笔启动资金大都是自己的积蓄或者是从朋友和家人手中获得；也因为早期企业投资的风险极大，除了朋友和家人，只有“傻子”才会投资。

朋友和家人，只能算作创业者自身的“天使”，严格来说，他们并不是天使投资人，而且从他们那里融资会给创业者带来一些实际问题。

首先，家人和朋友的钱往往不多，有时候 100 万元对他们来说都是天文数字。而且融资之后，创业者的生意很有可能会与私人生活混在一起。例如，这些给你启动资金的朋友和家人要你安排一个一无是处的人到公司工作，虽然你十分不情愿聘用这个人，但是碍于朋友和家人的面子又不得不安排。这样一来，公司就多了一个闲人，而你又不能开除他，这就是私生活和生意混在一起的典型例子。

其次，由于朋友和家人大都没有像专业投资机构那样好的商业关系网，所以对公司的发展没有太大的帮助。

除了朋友和家人，还有一类就是被称作“傻子”的天使投资人了。其实这类人并非是真傻，而是独具慧眼、有前瞻思维的精英。他们投钱给一些在他人看来没有前景的企业，这些人可能是某个领域的达人，或者是本身就具有成功创业经历的人，他们才是真正意义上的天使投资人。

一个合格的天使投资人应该满足三个条件：一是对某一领域了解，这样才能确定自己的投资方向；二是至少自己做过企业，知道创业是怎么回事，能够用自己的经验为创业者进行指点；三是有很好的人脉，与投资机构有密切的联系，能够为创业企业融到后期资金。

另外，如果天使投资人所处的领域对创业企业有帮助就再好不过了。例如，天使投资人是一名律师，那么企业就可以省下一笔雇用专职律师的费用。

相比朋友和家人来说，一个优质的天使投资人可以帮助企业顺利成长，而挑选一个适合自己并且具备强大实力的天使投资人，也是决定一个初创企业成败的重要因素。

| “天使”的钱有什么不同

对于天使投资人来说，他们最梦寐以求的投资模式是这样的：自己找一家公司，给他一笔钱，不闻不问不管，几年之后，拿回几十倍乃至上百倍的回报。

当然这种好事也时有发生，有不少明星、富豪通过朋友或者理财顾问，把自己的钱投入一些早期项目，等几年之后他们都忘了这笔投资时，突然有一天稀里糊涂地就赚到了一大笔钱。

但是对于天使投资人来说，这样的好事现实中基本不可能发生。相比成熟的企业家来说，创业者的经验总有一定的局限性，他们大都是技术或者销售出身，在资本运作、企业管理、资源利用等方面没有成熟的经验，天使投资人一旦投资，就必须帮这些创业者把公司管理好。

天使投资人投资一家公司之后，首先带来的就是现金，这正是很多创业者迫切需要的。单从钱的角度来说，所有的天使投资人都一样，同等数额的现金，这家天使投资人的钱不可能比另一家天使投资人的钱更值钱。但是从创业者的角度来分析，每家天使投资人的钱都有不同的地方，这就是天使投资人的附加价值。

天使投资人一旦投资了一家公司，就相当于把自己的命运和创业者紧紧联系在一起。他们扮演的角色往往是出谋划策的“幕后英雄”，这个幕后英雄不仅要在大方向上给创业者提建议，还要在很多小细节上帮助创业者少走弯路。

通常情况下，天使投资人会在被投资公司的董事会上占据一个席

位，并且与其他高层一起为公司的经营管理提供指导性建议。因为一家新公司的创办和运营将会遇到各种各样的问题，而创业者往往缺乏处理这些问题的经验，他们需要有一个经验丰富的“参谋”在一旁给予指点，而天使投资人正好充当这一角色。

天使投资人能够给予创业者最直接的帮助可以分为两方面：一是发展战略，如公司三五年的发展规划、公司的市场定位、商业模式、产品等；二是企业内部管理，天使投资人进入公司之后，公司在管理上就要步入正规化、制度化，尤其是财务管理。

对于创业公司来说，最重要的一件事情就是推广自己的产品，打开市场赢取客户。一家默默无闻的小公司在向大客户推销产品的时候往往得不到重视，而天使投资人都有一张庞大的关系网，创业者可以通过这张关系网帮助自己投资的创业公司联系客户，寻找渠道，越是知名的天使投资人机构就越容易做到这一点。因为这些大型天使投资人机构时刻都在和不同的公司打交道，哪一家公司的产品适合谁、哪一家公司需要什么样的产品，他们最清楚，而且他们得到的消息都是最新的。另外，他们旗下也有很多自己投资的公司，很多风险公司都可以互相成为商业伙伴。

如果你以为天使投资人只能发挥这么点作用就大错特错了。天使投资人的关系网不仅可以帮助创业企业打开市场，还能够帮助创业企业吸引后续融资或者帮助企业找到收购的买家，甚至在企业 IPO（首次公开募股）时可以动用这张关系网找到最适合上市的时机。

除此之外，被天使投资人投资过的公司，都是经过专业投资人评估和审查通过的，只要在接收风险投资之后发展正常，后续融资一般不会有太大难度。前期投资的天使投资人一方面可能会追加投资，另一方面也会帮助企业主动联络其他天使投资人，让他们补充投资。对于天使投